



НАУКОВІ ЗАПИСКИ

Серія “Економіка”

ВИПУСК 12

Острого – 2009

ББК 65.9(4)
УДК 336 (477)
Н 34

*Рекомендовано як фахове видання
Перелік № 2 наукових фахових видань України.
Постанова президії ВАК України від 8.09.1999. № 01-05/9*

*Друкується за ухвалою вченої ради
Національного університету “Острозька академія”
Протокол № 11 від 25 червня 2009 р.*

Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острого: Видавництво Національного університету “Острозька академія”, 2009. – Випуск 12. – 526 с.

Редакційна колегія:

Пасічник І. Д., доктор психологічних наук, професор (відповідальний редактор);

Крालюк П. М., доктор філософських наук, професор;

Вітлінський В.В., доктор економічних наук, професор;

Карлін М. І., доктор економічних наук, професор;

Левицька С. О., доктор економічних наук, професор;

Пасічник Ю. В., доктор економічних наук, професор;

Козак Л. В., кандидат економічних наук, доцент;

Топішко І. І., кандидат економічних наук, доцент;

Дем'янчук О. І., кандидат економічних наук, доцент (відповідальний секретар).

У збірнику опубліковані наукові статті з актуальних питань розвитку фінансово-кредитних відносин в Україні, фінансового ринку, фінансів суб'єктів господарювання.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних факультетів вищих навчальних закладів, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур.

ISBN 966-7631-55-9

© Видавництво Національного університету
“Острозька академія”, 2009

**ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ У
ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ**

УДК 332.122

Біттер О. А.,*доктор економічних наук, професор Львівського національного аграрного університету;***Франчук І. Б.,***асистент Львівського національного аграрного університету*

ОСНОВНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

У статті розглянуто основні чинники розвитку особистих селянських господарств у малоземельному регіоні. На основі використання статистичних групувань та кореляційно-регресійного аналізу визначено ступінь впливу відібраних чинників на показники інтенсивності виробництва в господарствах населення.

Ключові слова: *селянські господарства, домогосподарство, кореляційно-регресійний аналіз, інтенсивність виробництва, територіальний зріз.*

In the article the basic factors of development of the personal peasant economies are investigated in insufficient land region. On the basis of the usage of the statistical groups and correlation regressive analysis certain degree of influence of the selected factors is estimated on the indexes of intensity of production in the economies of population.

Key words: *peasant farms, household, correlation and regressive analysis, production intensity, microscopic territory selection.*

Постановка проблеми. Структурні та соціальні зміни в аграрному секторі економіки України відбуваються у складних та суперечливих умовах. Затяжна криза далеко не подолана, інвестиційні та інноваційні процеси залишаються недостатньо динамічними, занепадають та деградують сільські території. За таких несприятливих умов важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни відіграють особисті селянські господарства, особливо у малоземельних регіонах. Вони не лише дають вагомий внесок у загальний обсяг сільськогосподарського виробництва, а й забезпечують зайнятість значної, а в деяких сільських територіях і переважаючої частини мешкан-

ців сіл. Тому дослідження чинників розвитку цих господарств залишається актуальним.

Питанням функціонування особистих селянських господарств, підвищенню ефективності їх функціонування присвячено чимало праць дослідників. У них охоплено широке коло питань. Водночас низку проблем подальшого існування і розвитку таких господарств ще не вирішено. Неврегульованість питань власності на землю та майно, диспаритет цін поряд із причинами соціального характеру знищують ефективність та конкурентоспроможність. Це дає підстави для обґрунтування пропозицій зі стимулювання виробництва у аграрних формуваннях і стримування його в особистих селянських господарствах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми розвитку особистих селянських господарств відображені у працях вітчизняних вчених-економістів: П. С. Березівського, В. Г. Галанця, В. В. Линчука, Є. Й. Майович, В. В. Юрчишина та ін. Проте потребують подальшого дослідження регуляторна роль держави, проблеми забезпечення фінансової підтримки через бюджетну систему, страхові, кредитні та податкові механізми. Всі ці механізми можуть ефективно використовуватись лише за умови глибокого дослідження основних чинників розвитку особистих селянських господарств.

Мета та завдання дослідження. Метою статті є визначення основних чинників активності включення особистих селянських господарств у ринковий процес через реалізацію виробленої продукції. Для аналізу використано дані статистики домогосподарств Львівської області за 2004-2006 рр. у розрізі різних доходних груп. Необхідність використання даних за три роки викликана потребою забезпечення достатнього обсягу статистичної вибірки.

Виклад основного матеріалу. У процесі кореляційно-регресійного аналізу відібрано такі результативна (y) і факторні (x) ознаки: y – вартість реалізованої продукції особистими селянськими господарствами на одного члена домогосподарства, грн.; X_1 – обсяг сукупного доходу домогосподарств на одну особу в місяць, грн.; X_2 – обсяг грошових доходів домогосподарств на одну особу в місяць, грн.; X_3 – вартість спожитої продукції виробленої в особистому господарстві на одну особу в місяць, грн.; X_4 – середній розмір домогосподарства, осіб; X_5 – питома вага пенсій у грошових доходах домогосподарств, %. Відібрані дані по 11 доходних групах домогосподарств були консолідовані за 2004-2006 рр. Для забезпечення порівняннос-

ті вартісних показників за 2004-2005 рр. їх проіндексовано відповідно до величини середньорічного індексу інфляції.

Розрахунки проводилися за допомогою стандартної програми EXCEL. Зокрема, було отримано кореляційну матрицю, яка показала, що між величиною сукупних і грошових доходів домогосподарств та їхньою схильністю до реалізації продукції особистих селянських господарств на ринку практично немає.

Аналогічний висновок стосується й інших факторних ознак, крім Х3 – вартості спожитої продукції, виробленої в особистому господарстві. Коефіцієнт парної кореляції між у та Х3 становить 0,62, що засвідчує високий рівень тісноти взаємозв'язку між ними. Таким чином, економічна поведінка особистих селянських господарств практично незалежна від рівня добробуту їхніх власників. Як бідні, так і багатші домогосподарства мають однаково низький рівень активності на ринку. Лише ті господарства, які більше споживають виробленого ними ж продовольства, реалізують його також більше. Такий висновок впливає з аналізу статистики домогосподарств.

Коефіцієнт множинної кореляції між результативною та факторними ознаками становить 0,715, а коефіцієнт детермінації – 0,511. Отже, зміни в результативній ознаці на 51,1% визначаються змінами в факторних ознаках. Рівняння регресії має такий вигляд:

$$Y = 22,03 - 0,088X1 + 0,116 X2 + 0,476 X3 + 2,508 X4 + 0,184 X5.$$

Одночасно проводився аналіз схильності домогосподарств різних доходних груп до споживання виробленої в особистих селянських господарствах продукції. Для цього при незмінності чотирьох відібраних факторних ознак (Х3 було виключено з аналізу) було змінено результативну ознаку (у) – вартість спожитої продукції на одну особу в місяць, грн. Аналіз матриці коефіцієнтів кореляції також показав повну відсутність взаємозв'язку між факторними ознаками та результативною. Хоча коефіцієнт множинної кореляції становить 0,53. Це означає, що доходний зріз аналізу економічної поведінки особистих селянських господарств не забезпечує виявлення вагомих чинників їхньої економічної поведінки.

Поряд з аналізом схильності домогосподарств різних доходних груп до споживання і реалізації виробленої в особистих селянських господарствах продукції, не менш важливим є територіальний зріз аналізу досліджуваної проблеми. У Львівській області спостерігається значна диференціація обсягу виробництва валової продукції сільського господарства в особистих селянських господарствах з розрахунку на 1 га угідь (у) – від

4513 грн. у Пустомитівському районі до 2207 – у Сколівському (за даними разового обстеження господарств).

Основними чинниками, які мають вплив на зміни у величині результативної ознаки, на нашу думку, є: X_1 – грошова оцінка 1 га сільськогосподарських угідь, грн. X_2 – припадає сільськогосподарських угідь на одне особисте селянське господарство, га; X_3 – припадає осіб працездатного віку на одне особисте селянське господарство; X_4 – припадає голів великої рогатої худоби на одне особисте селянське господарство.

Аналіз матриці коефіцієнтів кореляції показав наявність впливу усіх відібраних факторних ознак на величину результативної ознаки. Коефіцієнт множинної кореляції становить 0,837, а коефіцієнт детермінації – 0,701. Отже, відібрані чинники визначають коливання результативної ознаки на 70,1%.

Результати кореляційно-регресійного аналізу дають підстави для таких висновків:

Коефіцієнт кореляції між грошовою оцінкою 1 га сільськогосподарських угідь і обсягом виробництва валової продукції на 1 га угідь в особистих селянських господарствах становить 0,31. Це свідчить про те, що селяни активніше використовують сільськогосподарські угіддя в тих адміністративних районах, в яких вони мають кращу якість. У такому випадку від них вимагається менше трудових зусиль для отримання запланованого результату.

Коефіцієнт кореляції між кількістю осіб працездатного віку, що припадає в середньому на одне особисте селянське господарство, і результативною ознакою становить 0,32. Таким чином, збільшення чисельності працездатних осіб в господарстві призводить до зростання вартості отриманої з 1 га продукції.

Коефіцієнт кореляції між кількістю голів великої рогатої худоби на одне господарство і результативною ознакою становить – 0,40. З цього можна дійти висновку: зростання чисельності поголів'я тварин в особистому селянському господарстві призводить до скорочення обсягу виробництва на 1 га угідь. Очевидно, що в тих регіонах, у яких селяни отримали більші за розміром земельні паї, вони утримують більше голів худоби, однак при цьому загальну інтенсивність використання угідь знижують.

Коефіцієнт кореляції між розміром сільськогосподарських угідь на одне господарство та обсягом виробництва валової продукції на 1 га обернений і становить – 0,63. Зв'язок між цими показниками можна вважати тісним. Отже, зростання факторної ознаки призводить до зменшення результативної.

Чим більше в господарствах наявних сільськогосподарських угідь, тим менш інтенсивно вони використовуються, що призводить до скорочення обсягів виробництва на 1 га. Теоретичний висновок про те, що основним видом обмежених ресурсів у особистих селянських господарствах є запаси праці їхніх власників, отримав своє підтвердження на емпіричному матеріалі.

Рівняння регресії, яке описує залежність результативної ознаки від факторних, має такий вигляд:

$$Y = 5898,3 + 0,126X_1 - 657,6 X_2 - 1001,2 X_3 - 44,3 X_4.$$

За аналогічними показниками проводилося результативне групування. До першої групи віднесено адміністративні райони Львівської області з обсягом виробництва валової продукції на 1 га сільськогосподарських угідь в особистих селянських господарствах до 2700 грн., до другої групи – 2701-3400 грн., до третьої – понад 3401 грн. Результати статистичного групування підтвердили наявність таких же взаємозв'язків, як і при проведенні кореляційно-регресійного аналізу. Грошова оцінка 1 га сільськогосподарських угідь від нижчої до вищої групи, а також чисельність працівників зростають; натомість наявність сільськогосподарських угідь в середньому на одне господарство, а також чисельність поголів'я великої рогатої худоби – зменшується.

Наступним зрізом факторного аналізу розвитку особистих селянських господарств стало порівняння обсягів виробництва продукції на 1 га сільськогосподарських угідь у приміських, середньовіддалених та віддалених адміністративних районах Львівської області. До приміських районів належать Пустомитівський, Сокальський, Дрогобицький, Стрийський, які безпосередньо прилягають до великих міст. Інтенсивність виробництва в особистих селянських господарствах приміських районів значно вища порівняно з іншими регіонами у зв'язку з наявністю ринків збуту продукції рослинництва і тваринництва, зокрема ранньої овочевої продукції. Результати проведеного групування показали значно вищі показники обсягів виробництва валової продукції у приміських районах порівняно з середньо віддаленими та віддаленими (табл. 1).

Важливим чинником розвитку особистих селянських господарств є їхнє розміщення в різних за чисельністю жителів сільських населених пунктах. У результаті групування сіл Львівської області на особливо малі (з чисельністю жителів до 199 чол.), малі (з чисельністю жителів від 200 до 499 чол.), середні (з чисельністю жителів від 500 до 999 чол.) та великі (з чисельністю жителів понад 1000 осіб) було встановлено значні відмінності

в демографічних характеристиках особистих селянських господарств, а також в результатах їхньої діяльності (табл. 2).

Таблиця 1.
Виробництво валової продукції в порівнянних цінах 2000 року в особистих селянських господарствах з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь адміністративних районів Львівської області, 2005 р.

Групи районів за ступенем наближеності до великих міст	Кількість районів у групі	Адміністративні райони	Виробництво валової продукції на 1 га сільськогосподарських угідь
I – приміські	5	Пустомитівський, Сокальський, Дрогобицький, Стрийський, Самбірський	3351
II – середньовіддалені	10	Камянка-Бузький, Жовківський, Яворівський, Миколаївський, Городецький	3132
III – віддалені	5	Радехівський, Бродівський, Буський, Перемішлянський, Жидачівський, Сколівський, Турківський, Золочівський, Старосамбірський, Мостиський	2900
Разом і в середньому	20		3046

Таблиця 2.
Показники розвитку особистих селянських господарств залежно від розміру сільських населених пунктів, 2005 р.

Показник	Всього	У тому числі в селах з чисельністю жителів			
		до 199	200-499	500-999	1000 і більше
Кількість сіл	1846	505	588	462	291
У них жителів, тис. осіб	1048,9	50,5	197,9	322,7	477,8

Середня людність села, осіб	568	100	337	698	1642
Питома вага осіб працездатного віку, %	55,0	49,9	52,0	54,2	57,2
Припадає працездатних на 1 господарство, осіб	1,65	1,14	1,38	1,63	1,86
Питома вага зайнятих у чисельності працездатних	31,0	33,7	34,2	31,4	29,2
Посівні площі на 1 господарство, га	0,94	1,18	1,12	0,99	0,76
Посівні площі на 1 жителя, га	0,31	0,52	0,42	0,33	0,23
Поголів'я ВРХ на 100 осіб, голів	31,1	44,6	40,2	33,6	24,2
Кількість тракторів на 100 га посівної площі, одиниць	2,8	2,1	2,2	2,8	3,5

Питома вага осіб працездатного віку в особливо малих селах у 2005 р. становила 49,9%, тоді як у великих селах цей показник складав 57,2%, а чисельність працездатних у розрахунку на одне господарство – відповідно 1,14 і 1,86. Зате питома вага осіб, зайнятих в особистих селянських господарствах у загальній кількості працездатних при переході від нижчої до вищої групи, навпаки, знижувалася.

Так само від групи до групи зменшується величина посівної площі з розрахунку на одного сільського жителя та на одне господарство, а також поголів'я великої рогатої худоби. Разом з тим, кількість тракторів на 100 га посівної площі із зменшенням чисельності жителів у сільському населеному пункті також знижувалася.

Загалом можна дійти висновку, що в малих селах Львівської області розвиток особистих селянських господарств відбувається значно інтенсивніше, ніж у великих.

Господарі в малих селах обробляють значно більші площі посівів, утримують більше голів худоби, незважаючи на гірші показники технічного забезпечення і гірші демографічні характеристики родин. Це пов'язане насамперед з обмеженими можливостями працевлаштування за межами господарств у малих селах порівняно з великими.

Проведений аналіз схильності домогосподарств різних доходних груп до споживання і реалізації виробленої в особистих

господарствах продукції не показав значного впливу на них обсягу середньодушових грошових доходів. Однак порівняння динаміки показників грошових доходів сільського населення і обсягів виробництва валової продукції особистих селянських господарств у порівнянних цінах на 100 га сільськогосподарських угідь за 1999-2006 рр. показало наявність оберненого взаємозв'язку між ними.

Зауважимо, що для забезпечення порівнянності показників величина середньодушового грошового доходу була скоригована на інтегрований індекс інфляції (табл. 3). З даних таблиці 3 видно, що за досліджуваний період перший показник неухильно зростає, а другий, навпаки, знижувався.

Таблиця 3.
Грошові доходи сільського населення і виробництво валової продукції особистих селянських господарств на 100 га сільськогосподарських угідь

Рік	Грошовий дохід на 1 сільсько-го жителя в місяць, грн.	Скоригований грошовий дохід на 1 сільського жителя в місяць, грн.	Виробництво валової продукції в порівнянних цінах в особистих селянських господарствах на 100 га угідь, грн.
1999	61,43	126,24	750,0
2000	79,20	126,96	730,0
2001	98,91	141,57	527,6
2002	146,17	207,55	586,3
2003	168,04	226,80	531,8
2004	215,81	267,23	497,4
2005	328,81	358,73	481,1
2006	423,92	423,92	465,6

Коефіцієнт кореляції між рівнем середньодушового доходу сільського населення у місяць і виробництвом валової продукції особистих селянських господарств на 100 га сільськогосподарських угідь становить – 0,7743, що свідчить про тісний взаємозв'язок між ними. Коефіцієнт детермінації становить 0,60, тобто зміни в результативній ознаці на 60% визначаються змінами у факторній. Рівняння регресії, яким описується залежність між результативною і факторною ознаками має вигляд:

$$Y = 753,6 - 0,776x$$

Висновки. Отже, серед усіх виявлених нами взаємозв'язків розвитку особистих селянських господарств з іншими соціально-економічними показниками найтіснішим виявився останній. Причому факторна ознака має надзвичайно динамічний характер.

Крім того, вона піддається державному регулюванню. Інші проаналізовані чинники, зокрема місце розташування особистого селянського господарства, якості використовуваних сільськогосподарських угідь практично не регулюються. Тому саме на основі рівняння взаємозв'язку між величиною грошових доходів сільського населення і продуктивністю сільськогосподарських угідь в особистих селянських господарствах можна прогнозувати подальший їх розвиток. Збільшення середньомісячного грошового доходу на одного сільського жителя на 100 грн. призводить до зменшення обсягу виробництва валової продукції на 77,6 грн. з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь.

Література

1. Гринько Ф. І. Теорія статистики: Навч. посіб. / П. Г. Вашків, П. І. Пастер, В. П. Сторожук, С. І. Ткач. / К.: Либідь, 2001. – 319 с.
2. Гринько Ф. І. Методика економічних досліджень. – Львів: Українські технології, 2001.
3. Ганін В. І., Ганіна Н. В., Гурова К. Д. Методологія соціально-економічного дослідження. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 224 с.
4. Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження. Львів: Світ, 2001. – 415 с.
5. Тарасенко І. О. Статистика: Навч. посіб. / І. О. Тарасенко. / К., 2006. – 340 с.

УДК 336.22

Боднар І. В.,*викладач кафедри автоматизованих систем і програмування Тернопільського національного економічного університету*

INTERNET-МАГАЗИН ЯК СКЛАДОВА МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ПРИВАБЛИВІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ

У статті розкрито сутність малих та середніх підприємств, вказано їх значення для економіки країни. Акцентовано увагу на одному із видів цих підприємств – Internet-магазинах: охарактеризовано низку привабливих сторін та проблем.

Ключові слова: *Internet-магазин, бізнес, підприємство, товар, клієнт, мале та велике підприємство.*

Essence of small and middle enterprises is exposed, their value is indicated for the economy of country. Attention is accented on one of types of these enterprises – internet-shops: the row of attractive sides and problems is described.

Key words: *internet-shop, business, enterprise, commodity, customer, small and large enterprise.*

Постановка проблеми. Малі та середні підприємства навіть в економічних умовах України часто є більш ефективними за великі. Так, продуктивність праці на малих підприємствах у різні роки була на 10-20% вищою за продуктивність праці на великих. До того ж, через невеликий розмір малих і середніх підприємств, вони гнучкіші, швидше реагують на зміни економічних умов та споживчого попиту. Малі та середні підприємства, на відміну від великих, мають жорсткі бюджетні обмеження – отже, є більш прибутковими, рідше, ніж великі застосовують бартер. Одним із видів таких підприємств, що інтенсивно розвивається в Україні, є Internet-магазини. З огляду на сказане тема актуальна.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вчені досліджували проблему з маркетингового боку (Р. Каплан, А. Томпсон, М. Портер, Р. Кох), проте дослідження потребує визначення ролі internet-магазинів в економіці України.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є оцін-

ка доцільності та ефективності функціонування полі internet-магазинів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Термін "Internet-магазин" є категорією сутнісною, а не філософською, а тому він не залежить від автора формулювання, а від часу. В літературі та словниках подане таке визначення: "Internet-магазин – це місце в Internet, де відбувається прямий продаж товарів споживачеві (юридичній або фізичній особі), враховуючи доставку. При цьому розміщення споживацької інформації, замовлення товару і обладнання відбуваються там само, всередині мережі (на сайті Internet-магазину)". Проте, враховуючи розширення функцій даного виду діяльності з часом, автор пропонує визначення, яке характеризує найновіші аспекти діяльності таких підприємств: "Internet-магазин – це інтерактивний веб-сайт, який на базі новітніх технологій здійснює рекламу товарів і послуг власного виробництва та інших виробників, їх продаж, маркетинг, доставку, посередницьку діяльність, надання додаткових послуг (навчання користування різними технічними засобами, консультування з питань економіки, бізнесу, фінансів тощо), пропонує користувачам варіанти розрахунку, виставляє рахунок на оплату з метою максимального задоволення потреб споживача та отримання постійного прибутку власником". З огляду на вищезазначене, автор пропонує сучасні Internet-магазини поділити на п'ять видів (рис.1).

Всі Internet-магазини, без винятку, надають додаткові послуги, які відіграють важливу роль у його популяризації та отриманні прибутку. Додаткові послуги за формою і змістом можуть бути відмінними від прямих послуг даного підприємства. Спектр таких послуг є найрізноманітнішим. Вони виконують дві основні функції: популяризація сайту та почасти досить відчутні прибутки від їхньої реалізації. Такі послуги можна поділити на дві групи: безадресні додаткові послуги та адресні додаткові послуги.

Користування Internet-магазином є зручним та вигідним як для власника, так і для користувачів, завдяки наявності необхідних засобів для роботи з набором товарів, їх категоризацією і сортуванням. Магазин швидко встановлюється і налаштовується, зручний у користуванні (табл. 1).

Види Internet-магазинів				
Internet-аукціон	Торгівельна площадка	Торгівельно-монтажно-виробниче підприємство	Торгівельно-виробниче підприємство	Рекламно-маркетингова площадка, обмінні пункти
здійснює реалізацію товарів різних постачальників, товарів власника, а також товарів, запропонованих користувачами (запропоновані товари можуть бути як новими, так і такими, які були у користуванні)	здійснює реалізацію товарів різних постачальників (здебільшого, реалізуються тільки нові товари)	здійснює реалізацію товарів та послуг різних виробників, а також товарів, змонтованих без посередньо на даному підприємстві, а також товарів та послуг власного виробництва	здійснює, здебільшого, реалізацію товарів власного виробництва (від товарів широкого вжитку до новітніх технологій, технологічних продуктів, індивідуального програмного забезпечення)	проводить рекламну та маркетингову компанію підприємств-замовників, здійснює обмін валют, без посередньо не виконує жодних торгівельних операцій

Рис. 1. Види Internet-магазинів (розробка автора)

Таблиця 1[*]

Головні зручності для власників та клієнтів Internet-магазинів	
для власника	для клієнта
Отримання швидкого прибутку за рахунок інтенсивного товарообігу	Економія коштів за рахунок низьких цін на товари та послуги
Низький рівень витрат за рахунок незначних експлуатаційних площ	Легка навігація за категоріями товарів, фільтри, сортування товарів
Багатовалютність – підтримка будь-якої кількості валют (гривня, долар, євро, електронні гроші) з можливістю додавання інших валют, а також їх курсів	
Можливість оновлення курсу валют (ознайомлення з курсом валют) динамічно, використовуючи Internet-сервіси обміну валют	
Уникання значних збитків/затрат через коливання курсів валют за рахунок оперативності роботи	
Отримання прибутку за рахунок швидкої переорієнтації роботи підприємства з огляду на попит споживчого ринку	Зменшення витрат за рахунок знижок і акцій
Потужні засоби для управління каталогом товарів	Перегляд прайс-листів

Система знижок: за товарами і категоріями, можливість оперувати знижками	
Отримання максимального прибутку з товарів власного виробництва за рахунок низьких товарних витрат	Зменшення затрат за рахунок розділу "хіт-продаж" загального для магазину, і для кожної категорії товарів
Динамічний контроль кількості наявних товарів	Незначні затрати часу на придбання товарів та послуг
Підтримка додавання, редагування, видалення, копіювання категорій, товарів, виробників, покупців, знижок, акцій тощо	Перегляд короткої та повної інформації про товар
Імпорт та експорт даних за товарами і автоматичне оновлення цін за даними з зовнішніх джерел	Підтримка захищеного протоколу SSL для операцій з кредитними картками
Отримання значного прибутку за рахунок оперативної інформації про стан споживчих ринків у різних регіонах країни	Зручна система замовлення: вибір системи доставки, оплати та підтвердження замовлення
Зв'язок з покупцями: розсилання новин, акцій як для всіх клієнтів, так і для конкретних покупців	Перегляд новин магазину в стрічці RSS
Статистика замовлень, перегляду товарів, покупок та інші статистичні дані	
Необмежена кількість систем оплати	
Необмежена кількість систем доставки	
Можливість приймати оплату (сплачувати) картками Visa або MasterCard через безпечну систему portmone.com.ua	
Модифікація модулів оплати/доставки за регіонами	Зниження затрат за рахунок безкоштовної доставки
Контроль податків: за областями та країнами	Отримання максимальних вигод за рахунок наданих додаткових послуг
У кризових ситуаціях:	
Отримання прибутку за рахунок збільшення кількості клієнтів (за рахунок низьких цін)	Зменшення витрат за рахунок низьких цін та безкоштовної доставки

**укладено автором*

Варто зазначити і низку, на думку автора, недоліків Internet-магазину: відсутність безпосереднього спілкування з клієнтами; відсутність прямого контакту з товаром (певних груп то-

варів); відсутність цілодобової підтримки. В Україні кількість працівників на підприємствах електронної торгівлі, зазвичай, становить 5 – 7 осіб (подекуди, 2 – 3), однак, обсяг річного валового доходу часто перевищує 500 тис. євро на календарний рік завдяки інтенсивності його роботи.

Як показує практика, такі підприємства навіть в умовах глобальної кризи є більш життєздатними, ніж їхні стаціонарні аналоги. Це стає можливим через нижчий рівень реалізаційних цін Internet-магазинів, що приваблює чимало споживачів (зростають обсяги обороту), за рахунок інтенсивності роботи (менша залежність від зміни курсів світових валют), за рахунок нижчого рівня затрат на функціонування підприємства (відсутність складських приміщень, торговельних залів, мінімальна кількість працівників тощо).

Проте державні органи не приділяють належної уваги цій сфері діяльності. Оскільки законодавчо робота таких суб'єктів господарювання як Internet-магазини не прописана, то це створює низку незручностей для власників, користувачів та інвесторів.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна дійти таких висновків. Відсутність законодавчо-нормативного врегулювання породжує проблеми, через які всі учасники оборудки можуть зазнати значних збитків. Перша з них – проблема оподаткування. Законодавчо-нормативна невизначеність оподаткування може призвести до зниження активності Internet-магазину. Врегулювання цієї проблеми сприятиме підвищенню активності роботи підприємства, забезпечить наповнення доходної частини бюджетів усіх рівнів.

Іншою проблемою є проблема шахрайства, яка стосується інвестора (може втратити свої вкладення при недобросовісному власнику), власника (замовник може відмовитися від товару і власник зазнає збитків) та замовника (недоброякісний товар, не вчасно доставлений товар тощо).

Третя проблема – інтелектуальна, інформаційна та комп'ютерна злочинність. Предметом злочинних зазіхань стають: право власності на інформацію; програмне забезпечення; право власників і користувачів своєчасно отримувати або поширювати достовірну і повну інформацію; оригінальні ідеї вирішення реклами (використання різноманітних рекламних засобів, зокрема, заохочувальних акцій); право захисту від негативного інформаційного впливу; право захисту від блокування комп'ютерних мереж тощо. До речі, цікаву статистику подають американські експерти. У США середня вартість збитку

становить: від одного фізичного пограбування банку – 3,2 тис. дол. США; від одного шахрайства – 23 тис. дол. США; від однієї комп'ютерної крадіжки – 500 тис. дол. США [4].

Ще одна проблема – збитки від неякісної роботи транспорту, зокрема через погану якість шляхів сполучення, від неякісного електропостачання (збоїв в електромережах, відключення від електропостачання, перепади напруги тощо), адже саме ці сфери практично повністю контролюються державою.

Таким чином, Internet-магазини є перспективним видом діяльності економіки України, однак, відсутність уваги з боку держави, насамперед правового регулювання, може призвести до значного погіршення роботи таких підприємств.

Література

1. Господарський кодекс України. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22, ст. 144.
2. Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва". – Київ, 19 жовтня 2000 року. – № 2063-III.
3. Баранов О. Цифрове законодавство. Дзеркало тижня. – № 20 (395) 1 – 7 червня 2002. <http://www.dt.ua>.
4. Всеукраїнське громадське об'єднання "Успішна Україна". <http://www.uspishnaukraina.com.ua>.
5. Всеукраїнський незалежний центр політичних досліджень. <http://www.usipr.kiev.ua>.
6. Данилишин Б. Мале та середнє підприємництво є засобом існування та стимулом самовдосконалення для України. РБК-Україна, 03.07.2008, Київ.: <http://www.rbc.ua>.
7. Електронна бібліотека. <http://library.biz.ua/14/1104.html>.
8. <http://www.new.hse.ru/sites/infospace/podrazd>.

УДК 658.1

Височин І. В.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємництва Київського національного торговельно-економічного університету*

ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті розглянуто сутність збалансованої системи показників. Узагальнюються причини, які викликають необхідність застосування збалансованої системи показників у практиці діяльності українських підприємств.

Ключові слова: підприємство, збалансована система показників, транснаціональні корпорації, бухгалтерський баланс, нематеріальні активи, консалтингові підприємства, показники ефективності.

The essence of the balanced system of indices is examined in the article. The reasons, which cause the need of applying the balanced system of indices in the practice of the activity of Ukrainian enterprises, are generalized.

Key words: enterprise, balanced system of indexes, multinational companies, balance sheet, intangible assets, consulting companies, indexes of efficiency.

Постановка проблеми. Структурні перетворення в українській економіці, зумовлені розвитком ринкових відносин та інтеграцією в міжнародне економічне співтовариство, зумовлюють необхідність використання методів і технологій управління, що відповідають вимогам нових економічних реалій. Динамічне середовище в першу чергу вимагає безперервного вдосконалення методів та інструментів стратегічного управління. Однак сьогодні успішною реалізацією завершуються менше 10% сформульованих стратегій. Причини таких невдач криються в низькій ефективності інструментів управління і контролю за реалізацією стратегії. Це призводить до необхідності застосування інструментів стратегічного управління, більшою мірою орієнтованих на оцінку ступеня досягнення стратегічних цілей підприємства на основі моніторингу і управління ключовими чинниками успіху.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сьогодні концепція збалансованої системи показників здобула вже досить широкого визнання та поширення. За останні роки в Україні було надруковано чимало публікацій та наукових статей з приводу застосування концепції ЗСП та особливостей її впровадження на українських підприємствах, зокрема таких авторів, як К. Редченко, О. Пестрецової, Т. В. Момота, Ж. Смотрич та ін. Серед зарубіжних науковців слід виділити праці таких вчених, як Д. Нортон, Р. Каплана, А. Томпсона, Дж. Стрікланда, М. Портера, Г. Мінцберга, Р. Коха, І. Ансоффа, Х. Віссема, Пола Р. Нівена, М. Г. Брауна та ін..

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є узагальнення причин, які викликають необхідність розробки і впровадження збалансованої системи показників, як новітнього та високоефективного інструменту управління та реалізації стратегії підприємства і загального підвищення ефективності діяльності, з використанням сучасного українського та світового методологічного апарату та досвіду.

Виклад основного матеріалу. В останні роки в зарубіжній економічній літературі досить часто звучить критика традиційних фінансових показників, джерелом яких є система бухгалтерського обліку та фінансової звітності, як основи для прийняття управлінських рішень. Ця критика спрямована на ретроспективний характер цих показників, що значно зменшує їхню цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень. Крім того, показники, сформовані в середовищі традиційного бухгалтерського обліку, в останні роки більшою мірою втратили цінність для менеджменту й зовнішніх інвесторів. Бухгалтерський баланс, із погляду інвесторів, є корисним джерелом інформації тоді, коли балансова вартість активів хоча б приблизно корелює з ринковою вартістю (точна кореляція неможлива, тому що балансова вартість історична за своєю сутністю, а ринкова – перспективна, спрямована в майбутнє). Насправді ці показники не збігаються, і досить відчутно. Консультанти "Arthur Andersen" Ричард Боултон, Баррі Ліберт і Стів Самек порівняли ринкову і балансову вартості 3500 американських компаній у розрізі двадцяти років. І от що вони виявили: якщо на початку 1978 року ці показники перебували дуже близько один від іншого – балансова вартість становила 95% від ринкової вартості, то на початку 1998 року вони не збігалися взагалі – балансова вартість становила лише 28% від ринкової вартості [1].

Збільшення розриву між ринковою і балансовою вартостями пояснюється збільшенням ролі нематеріальних активів, таких як інтелектуальний капітал, репутація, незавершені науково-дослідні розробки тощо. Відсутність методології оцінки нематеріальних активів, непристосованість стандартів обліку для рішення проблеми відображення нематеріальних активів у балансі – одна з головних причин початку пошуків нових засобів оцінки вартості та ефективності діяльності підприємств.

Як показали результати дослідження, близько 50% компаній будують системи оцінки ефективності, ґрунтуючись винятково на фінансових показниках, яскравим доказом ризикованості такого підходу слугує історія корпорації “Херох”, що, будучи однією з найбільших світових корпорацій з виробництва копіювальної техніки, наприкінці 1970-х років зазнала відчутних збитків та опинилася на порозі повної кризи. Спочатку “Херох” здавала в оренду копіювальні апарати, заробляючи на кожній копії. Високі витрати на папір, заправлення картриджів, ремонт машин, а також обрана стратегія привели до того, що клієнти не розуміли, чому вони повинні нести відчутні витрати через устаткування, що погано працює та постійно ламається. Замість того, щоб змінити стратегію, менеджери “Херох” зосередилися на поліпшенні фінансових показників, не звертаючи уваги на зростаюче невдоволення клієнтів. Керівництвом компанії було ухвалене рішення про перехід на нову стратегію, пов’язану із продажем техніки і організацією безлічі сервісних центрів, що, природно, призвело до істотного збільшення витрат. Ця стратегія сприяла досягненню корпоративних цілей, пов’язаних зі зростанням прибутку та підвищенням рентабельності капіталу, але тільки в короткостроковій перспективі. Внаслідок того, що сервісні центри не встигали обслуговувати клієнтів, багатьом з них доводилося купувати кілька машин, тим самим збільшуючи фінансові результати “Херох”. Природно, що така ситуація не задовольняла більшість клієнтів компанії – вони хотіли мати відносно недорогі апарати, надійні в експлуатації, що виробляють якісні копії. Із приходом на ринок американських і японських конкурентів “Херох” почала стрімко втрачати свої позиції. Конкуренти приділяли велику увагу якості копій, їхні машини були надійнішими та дешевшими. Таким чином, “Херох” повністю втратила колишню перевагу і була витіснена з ринку. Тільки на початку 1980-х років, із приходом нового керівництва, яке поставило в центрі корпоративної стратегії поліпшення якості продукції і підвищення рівня

задоволення потреб клієнтів, компанії поступово вдалася повернути свої втрачені на ринку позиції [2].

Приклад “Хегох” яскраво демонструє непридатність традиційних систем стратегічного управління, що ґрунтуються на оцінці винятково фінансових показників. Для того щоб оцінювати ефективність реалізації корпоративної стратегії та управляти нею, потрібно використовувати нові інструменти, і одним з них є ЗСП. ЗСП підкреслює важливість показників нефінансового характеру, що оцінюють задоволеність покупців, ефективність внутрішніх бізнес-процесів, потенціал співробітників з метою забезпечення довгострокового фінансового успіху підприємства. Основне призначення системи полягає в забезпеченні функцій збору, систематизації та аналізу інформації, необхідної для прийняття стратегічних управлінських рішень. Але ЗСП не можна назвати просто обліковою системою, вона є складовою частиною системи управління підприємством і може виступати як її основне ядро.

Управління стратегією, засноване на запропонованій Д. Нортонем і Р. Капланом концепції побудови збалансованої системи показників, дозволяє:

- сформулювати обґрунтовану стратегію;
- донести стратегію до всіх співробітників;
- погодити стратегічний і оперативний рівні управління;
- оцінити результати діяльності співробітників з погляду реалізації стратегії за допомогою ключових показників ефективності;
- перевести стратегічні цілі в чіткий план оперативної діяльності підрозділів і основних співробітників;
- зробити розробку стратегії зрозумілою й регулярною роботою менеджерів;
- створити керівництву підприємства повну картину бізнесу;
- попередити виникнення критичних ситуацій;
- полегшити взаємодію на всіх організаційних рівнях і досягти розуміння всіма учасниками стратегії та стратегічних цілей;
- забезпечити стратегічний зворотний зв'язок і навчання;
- перетворити величезний обсяг даних, одержуваних з безлічі інформаційних систем підприємства в інформацію, доступну для сприйняття та розуміння.

Необхідно зазначити, що концепція ЗСП успішно використовується такими відомими закордонними компаніями як “Electrolux”, “Coca-Cola Company”, “Volvo”, “British Telecom” та ін.

Говорячи про причини необхідності використання ЗСП як інструменту підвищення ефективності діяльності варто зазначити, що це дозволить українськими підприємствами вирішити такі проблеми:

- розширити вимірювальні системи підприємств шляхом включення до них показників нефінансового характеру та врахування зовнішніх чинників діяльності підприємств;
- використання випереджуючих показників дозволить виявляти та усувати слабкі місця у діяльності підприємства ще до того, як їх наслідком буде погіршення фінансових показників;
- у випадку погіршення фінансових результатів, дасть можливість виявити причину цього погіршення завдяки причинно-наслідковому зв'язку показників в системі ЗСП;
- надасть можливість за необхідності оперативно коригувати управлінські рішення в процесі діяльності;
- дозволить за допомогою нефінансових показників розглядати діяльність підприємства у розрізі створення цінності, що призведе до розширення інвестиційної та інноваційної діяльності, результатом чого стане підвищення конкурентоспроможності українських підприємств;
- зробити діяльність українських підприємств більш прозорою для закордонних та вітчизняних партнерів (особливо інвесторів).

Суперечності між широкими конкурентними можливостями і не бездоганною моделлю фінансової бухгалтерської звітності стало причиною створення синтезованого явища: збалансованої системи показників. Ця система зберігає традиційні фінансові параметри, які відбивають аспект подій, що вже сталися. Це, безсумнівно, важливо для підприємств, інвестиції яких у довгострокові потенційні можливості та відносини з клієнтами не були визначальними з погляду досягнення успіху. Орієнтація лише тільки на фінансові критерії та показники є нерациональним для управління та оцінки діяльності підприємства, орієнтованого на створення вартості через інвестування в клієнтів, постачальників, працівників та інноваційні проекти. Чотири складові ЗСП були розроблені таким чином, щоб задовольнити вимоги найрізноманітніших підприємств із різних галузей. Однак ці складові зразок, а не догма, вони не є необхідними та достатніми для вітчизняних підприємств. Підприємство може використовувати у своїй звітності менше чотирьох напрямів або, навпаки, залежно від виду діяльності і стратегії, мати потребу в додаткових складових. Таким чином, завдяки цій системі реалізації стратегії підприємства перетво-

рюється в систематизовану і зрозумілу кожному співробітнику послідовність кроків, реалізацію яких можна контролювати на різних рівнях управління, оцінюючи особистий внесок кожного в процес досягнення стратегічних цілей. Використовуючи ЗСП, керівник підприємства може управляти такими процесами, як перехід від бачення до формулювання стратегії, її доведення до всіх рівнів системи управління, здійснення бізнес-планування і розподілу ресурсів, моніторинг виконання стратегії. Складові ЗСП взагалі можуть бути різними і за кількістю, і за змістом, залежно від цілей та місії підприємства, напрямів його стратегічного розвитку. Наведені основні характеристики ЗСП свідчать про перевагу цього методу управління над іншими, про необхідність його впровадження наразі як нового методу управління для спрямування підприємств на вихід з кризового стану, для свого розвитку, підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності. Саме цей метод зможе активізувати соціальну складову організаційного механізму функціонування українських підприємств в сучасних умовах.

Висновки. Загалом, враховуючи специфіку нестабільності та ризикованості української економіки, розробка стратегії має забезпечити узгодження цілей діяльності підприємства та необхідних для їх досягнення ресурсів, дозволить поєднати конкурентні переваги та усунути недоліки функціонування підприємства, виявити можливості та загрози зовнішнього середовища, а також провести комплексний аудит діяльності та спрогнозувати розвиток підприємства у майбутньому. Тоді як впровадження збалансованої системи показників дозволить ефективно реалізувати обрану стратегію та подолати кризи на шляху розвитку.

За умови саме такого використання система стає основою управління підприємством інформаційної епохи та дозволяє використати переваги технології ЗСП для підвищення ефективності бізнесу. ЗСП виявила себе досить гнучкою й універсальною методикою, щоб її можна було застосовувати в різних країнах світу. Консалтингові підприємства у всіх регіонах прийняли та адаптували її відповідно до діючих на їхніх ринках традицій без істотних змін в основі побудови системи показників. Методика може з однаковим успіхом використовуватися як транснаціональними корпораціями, так і дрібними підприємствами, оскільки вирішує основну проблему будь-якої організації, незалежно від її розміру – приведення бізнес-процесів і дій службовців до єдиної стратегії.

Література

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – Олимп-Бизнес, 2006. – 320 с.
2. Коробков А. The Balanced Scorecard – новые возможности для эффективного управления // www.labrium.ru.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль. – СПб: Питер-прес, 1998.
4. Маслоу А., Маслоу о менеджменте / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2003. – 416 с.
5. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 2000. – 704 с.

УДК 330.33

Георгієв В. А.,*асистент кафедри економічної теорії Маріупольського державного гуманітарного університету, аспірант Приазовського державного технічного університету*

ПОКАЗНИКИ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розроблено збалансовану систему показників оцінки трудового потенціалу підприємства.

Ключові слова: збалансована система, підприємство, трудовий потенціал, господарська діяльність, активи підприємства, жива праця.

The balanced system of indicators to estimate the enterprise's labor potential is created in the article.

Key words: balanced system, enterprise, labour potential, business activity, enterprise's assets, living labour.

Постановка проблеми. Головний недолік показників, що визначаються на основі фінансової звітності, – відсутність врахування внеску живої праці (якості розгортання трудового потенціалу тощо). Показники, що характеризують діяльність підприємства повинні бути взаємопов'язані в межах загальної системи управління. Також показники повинні адекватно відображати внесок живої праці (робочої сили, яка знаходиться в розпорядженні підприємства) в формуванні загальних фінансових показників підприємства. З огляду на сказане тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням цієї проблематики займалися такі вчені, як А. Гершун, Б. Грем, І. Івакіна, В. Кандалинцев, Р. Каплан, Ю. Нефедєва, В. Слинков, К. Хьюберт та інші.

Виклад основного матеріалу. Формування збалансованої системи показників (далі ЗСП) дозволяє враховувати внесок живої праці [8]. Навіть не просто внесок живої праці, а виявити та оцінити трудовий потенціал підприємства.

Одним з принципів ЗСП є умова інформаційної доступності для працівників всіх рівнів ієрархії підприємства [8].

Службовці "переднього краю" повинні розуміти, які фінансові наслідки їх рішень та подій; топ-менеджери зобов'язані повністю усвідомлювати, що приведе до довготривалого фінансового успіху або кризи підприємства. Цілі та рівень їх виконання для збалансованої системи – щось більше, ніж сьогоденний набір фінансових і нефінансових параметрів [8].

Завдання ЗСП полягає в тому, щоб трансформувати місію компанії в конкретні, цілком відчутні завдання та показники. Ці показники є балансом між зовнішніми звітними даними для акціонерів і споживачів та внутрішніми характеристиками найбільш значимих бізнес-процесів, інновацій, навчання та зростання. Це рівновага між показниками результатів минулої діяльності та майбутнього зростання.

Оцінна складова ЗСП використовується для вирішення принципових завдань процесу управління.

Ось зразкова послідовність складання плану управління підприємства [8]:

- чітко розробити стратегію та перевести її в плоскість конкретних стратегічних завдань;
- встановити відповідність між стратегічними цілями та показниками їх досягнення та проінформувати про це всі підрозділи компанії.
- планувати, визначати цілі та стратегічні ініціативи.
- розширювати стратегічний зворотний зв'язок і інформованість.

Для того, щоб поставити *фінансові завдання*, необхідно вибрати, на що потрібно звернути увагу: або на збільшення прибутковості та завоювання ринку, або на генерування потоку готівки [11].

Обумовивши стратегічні цілі в межах збалансованої системи, повернемося до окремих показників.

Тепер розглянемо взаємодію показників збалансованої системи та показників, що характеризують господарську діяльність підприємства. Для того, щоб відобразити взаємодію показників, властивих тільки збалансованої системи показників (і не присутніх в явному вигляді в інших, реактивних системах), продовжимо розглядання приклад з одним з показників ділової активності – фондовіддачею.

З урахуванням попередніх міркувань, формулу (1) можна розширити таким чином.

Відомо, що продукція підприємства (товарна, валова), яку

ми позначимо через Q , формується за рахунок, як мінімум двох чинників: праця та капітал (та можливо більше, але для подальшого нашого розглядання це не важливо).

$$Q = G(K; L) \quad (6)$$

Де G – якась функція від капіталу (K) та праці (L).

Капітал буває 2-х видів – власний (ВК) і позиковий (ЗК). Під чинником праця, для простоти картини, розглянемо ефективну чисельність персоналу (Чэф).

Тоді отримаємо залежність:

$$Q = G(CK; PK; Чэф) \quad (7).$$

Перетворюючи формулу (1) з урахуванням формул (4) і (6), отримаємо, для i -го періоду:

$$\Phi B = \frac{G(CK_i; PK_i; Ч_{эф})}{F(CK_i; PK_i)} \quad (8)$$

Враховуєм, що функції в чисельнику та в знаменнику, відрізняються щодо змінних наявністю Чэф – ефективної чисельності персоналу підприємства.

Тобто, можливо, використовуючи статистичний аналіз, економіко-математичне моделювання, оцінити частку в вартості продукту підприємства, що створюється персоналом підприємства.

Варто зауважити, що цей показник суттєво відрізняється від продуктивності праці, яка показує вихід від авансованих витрат у трудові ресурси підприємства [11].

Якщо визначити, що трудові ресурси контролюються окремим підприємством, то потрібно ввести поняття “*трудовах активів*” підприємства, що далі потребує уточнення підходів до формування показників діяльності підприємства, які створюються в межах збалансованого підходу щодо господарської діяльності.

При умовному виключенні в практичних розрахунках впливу власного та позикового капіталу, ми визначаємо частку продукту, а також і вартість трудових активів.

$$\Phi B_{(max)} = \partial \frac{G(CK_i; PK_i; Ч_{эф})}{F(CK_i; PK_i)} / \partial TA(Чэф), \quad (9)$$

де TA – трудові активи підприємства.

Трудові активи, як ми визначимо, – це такі активи, які формуються розгортанням трудового потенціалу підприємства, і здатні генерувати певну частину доходу (продукту) підприємства за рахунок внесків живої праці.

Ми повинні розглядати витрати на формування трудових активів не як поточний вид витрат, а як інвестування задля забезпечення конкурентоспроможного майбутнього підприємства.

Висновки. Таким чином, у статті розширено поняття активів підприємства, запропоновано показники збалансованої системи оцінки трудового потенціалу підприємства, зауважено, що вказані показники ефективні у використанні в тих підсистемах, де використовуються збалансовані показники, та як умова – персонал бере участь у виробленні цілей, розподілі завдань, відповідальності за економічні інтереси.

На думку автора, трудові активи – це такі активи, які формуються розгортанням трудового потенціалу підприємства, і здатні генерувати певну частину доходу підприємства за рахунків живої праці.

Література

1. Гершун А., Нефедьева Ю. Разработка сбалансированной системы показателей / А. Гершун, Ю. Нефедьева. – М., 2005. – Режим доступу: www.koob.ru.
2. Грэм Б. М. Сбалансированная система показателей / Б. М. Грэм. – М.: Альпина Бизнес букс, 2005. – 224 с.
3. Івакіна І. Збалансована система показників / І. Івакіна. – Харків: Фактор, 2007. – 176 с.
4. Кандалинцев В. Сбалансированное управление предприятием / В. Кандалинцев. – М.: КноРус, 2006. – 224 с.
5. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Организация, ориентированная на стратегию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М.: Олимп-бизнес, 2004. – 416 с.
6. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. Режим доступу – <http://www.balancedscorecard.ru/book1.htm>.
7. Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты: Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: ЗАО "Олимп-бизнес", 2005. – 493 с.
8. Нивен Пол. Р. Сбалансированная система показателей. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2002. – 336 с.
9. Слиньков В. Н. Сбалансированная система показателей в менеджменте организации: Теория и практика / В. Н. Слиньков. – К.: КНТ, 2007. – 292 с.
10. Хьюберт К. Рамперсад. Универсальная система показателей деятельности / К. Хьюберт. – М.: Альпина Бизнес Бу, 2005. – 352 с.
11. Аналіз фінансової звітності. – 4-ге вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2006. – 200 с.
12. Продиус Ю.И. Экономика предприятия: Учебное пособие. – Харьков: ООО "Одиссей". – 2007. – 416 с.
13. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств": Режим доступу: www.rada.gov.ua
14. П(С)БО № 7 "Основні засоби": Режим доступу: www.rada.gov.ua

УДК 331.2

Іванчук Н. В.,*здобувач, викладач-стажист кафедри економічної теорії Національного університету "Острозька академія"*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються теоретичні аспекти оцінки фонду оплати праці та соціальних нарахувань підприємства через систему взаємозалежних фінансових показників та детермінованих моделей.

Ключові слова: фонд оплати праці підприємства, заробітна плата, соціальні нарахування, фінансові показники, детерміновані моделі.

The article deals with theoretical aspects of analyzing of enterprise's compensation package fund and social accruals through the system of interdependent financial indices and determined models.

Key words: the compensation package fund of enterprise, wages, social accruals, financial indices, determined models.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку ринкових відносин першочергову роль відіграє раціональне використання фонду оплати праці на підприємстві, оскільки він виступає одним з найважливіших чинників стимулювання зростання продуктивності праці, зростання обсягу виробленої продукції, поліпшення її якості та забезпечення постійно зростаючого позитивного фінансового результату діяльності господарюючого суб'єкта. За таких умов створюються реальні можливості для зростання ефективності виробництва продукції, здатності підприємства вчасно розраховуватися зі своїми працівниками та не допускати простроченої заборгованості за розрахунками з позабюджетних платежів. З огляду на сказане дослідження теоретичних засад оцінки фонду оплати праці підприємства є актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням проблематики формування фонду оплати праці та його стимулюючої ролі у підвищенні продуктивності праці працівників займалися такі науковці, як А. В. Базилук, А. М. Колот, Т. В. Кули-

нич, О. П. Савченко, М. Т. Чумаченко та інші. З погляду економічного аналізу господарської діяльності підприємства, фонд оплати праці у теоретичному та практичному аспектах досліджувати І. В. Барановська, М. С. Білик, Ф. Ф. Бутинець, А. Г. Загородній, В. М. Івахненко, Г. І. Кіндрацька, Є. В. Мних. Серед зарубіжних вчених варто назвати таких, як Г. П. Герасименко, Е. А. Маркар'ян, С. Е. Маркар'н, Є. Комаров. Аналіз публікацій показав, що відсутня єдина система аналізу фонду оплати праці підприємства та пов'язаних з ним соціальних нарахунків як елементів операційних витрат, потребує суттєвого удосконалення система фінансових показників для оцінки оплати праці та розрахунків з позабюджетними фондами на підприємстві.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розробка системи фінансових показників та детермінованих моделей економічної оцінки використання фонду оплати праці на підприємстві та соціальних нарахунків на основі дослідження теоретичних аспектів цієї проблематики.

Виклад основного матеріалу. Згідно із Законом України "Про оплату праці", заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [1].

У цьому трактуванні заробітна плата розглядається суто як винагорода за виконану роботу з погляду працівника. З точки зору підприємства поняття "заробітна плата" за своєю сутністю переходить до поняття "фонд оплати праці", або "витрати на оплату праці", оскільки виступає одним з елементів витрат операційної діяльності підприємства. Тому останні два поняття ми ототожнюємо, хоча у деяких джерелах під витратами на оплату праці розуміють суму величини фонду оплати праці та соціальних нарахунків [2, с. 174].

Отже, під фондом оплати праці слід розуміти кошти, які підприємство нараховує за певний період своїм працівникам до виплати відповідно до чинного трудового законодавства. Фонд оплати праці містить:

- 1) винагороду у грошовій формі за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (фонд основної заробітної плати);

- 2) винагороду у грошовій формі за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці (фонд додаткової заробітної плати); інші заохочувальні та компенсаційні виплати [1].

Оподаткування фонду оплати праці підприємства вклю-

чає сплату внесків на соціальні заходи, або нарахувань на фонд оплати праці. Вони також є елементом операційних витрат, сума якого безпосередньо залежить від величини нарахованої заробітної плати працівникам.

У теорії економічного аналізу аналіз оплати праці на підприємстві здійснюється за загальною методикою, яка складається з таких частин:

- аналіз динаміки, складу і структури фонду оплати праці (використання фонду оплати праці);
- аналіз середнього рівня оплати праці;
- аналіз співвідношення темпів зростання рівня оплати та продуктивності праці;
- аналіз соціальних нарахувань на фонд оплати праці.

Оцінка динаміки, складу і структури фонду оплати праці на підприємстві включає розрахунок абсолютних та відносних відхилень фактичної величини фонду оплати праці від запланованої, а також порівняння годинного, денного та місячного фонду оплати праці. Це дає змогу виявити абсолютні перевитрати фонду заробітної плати як в цілому по промислово-виробничому персоналу, так і в розрізі таких його категорій, як робітники, керівники та спеціалісти.

Варто також зазначити, що абсолютна перевитрата фонду оплати праці не приводить до зростання собівартості продукції у тому випадку, коли відсоток перевиконання плану з обсягу продукції є вищим, ніж відсоток перевищення планового фонду заробітної плати, оскільки при цьому заробітна плата на 1 грн. продукції знижується, порівняно з плановим рівнем [4, с. 162].

Аналіз середнього рівня оплати праці на підприємстві містить оцінку середньорічної, середньомісячної та середньогодинної оплати праці різних категорій персоналу та факторний аналіз впливу середньоспискової чисельності робітників і їх середньої заробітної плати на фонд оплати праці підприємства.

На наступному етапі аналізу витрат на оплату праці підприємства здійснюється оцінка співвідношення темпів зростання рівня оплати та продуктивності праці, основу якої становить обчислення коефіцієнта випередження зростання продуктивності праці над заробітною платою [3, с. 149].

Оцінка соціальних нарахувань на фонд оплати праці підприємства включає аналіз динаміки загальної величини нарахувань на фонд оплати праці, в розрізі окремих позабюджетних фондів та зіставлення нарахованих і сплачених платежів.

Внаслідок того, що фонд оплати праці та соціальні нараху-

вання на нього є складовими операційних витрат підприємства, методику оцінки оплати праці на підприємстві доцільно доповнити показниками, які широко використовуються при оцінці інших елементів операційних витрат. Величина основної, додаткової заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних витрат безпосередньо впливають на суму фінансового результату господарюючого суб'єкта так само, як і використаний обсяг сировини і матеріалів.

Тому оцінка використання фонду плати праці повинна здійснюватися із застосуванням низки фінансових показників, характеристики яких розпочнемо із зарплатовіддачі (1), що показує, скільки обсягу виробленої продукції припадає на 1 грн. фонду оплати праці підприємства. Позитивно оцінюється зростання цього коефіцієнта:

$$Зв = \frac{ОВП}{ФОП} \cdot (1)$$

де $ОВП$ – обсяг випущеної продукції підприємства за період; $ФОП$ – фонд оплати праці підприємства за період.

Коефіцієнт закріплення фонду оплати праці ($Кзакф$) показує величину фонду оплати праці, що припадає на 1 гривню чистого доходу або собівартості реалізованої продукції. Позитивним для підприємства є зменшення цього показника щодо попередніх періодів:

$$Кзакф = \frac{ФОП}{ЧД} \text{ або } Кзакф = \frac{ФОП}{СВ} \cdot (2)$$

де $ЧД$ – чистий дохід підприємства; $СВ$ – собівартість реалізованої продукції.

Рентабельність витрат на оплату праці (P) показує, скільки прибутку приносить 1 гривня витрат на оплату праці:

$$P = \frac{Пр}{ФОП} \cdot 100\% \cdot (3)$$

де $Пр$ – прибуток підприємства (валовий, операційний, чистий).

У сучасних умовах чимало підприємств допускають прострочену заборгованість за розрахунками зі своїми працівниками та позабюджетними фондами, свідченням чого є наявність такої статті у пасиві їхнього балансу, як поточні зобов'язання за розрахунками з позабюджетних платежів та з оплати праці. Тому в такому випадку доцільно розраховувати такі показники, як частка заборгованості з оплати праці ($ЧЗпр$) у загальній величині джерел фінансування підприємства. Негативно оцінюється зростання такого показника у динаміці, оскільки це свідчить про посилення боргової залежності підприємства:

$$\text{ЧЗ пр} = \frac{\text{Заб пр}}{K}, \quad (4)$$

де *Заб пр* – поточна заборгованість підприємства за розрахунками з оплати праці; *K* – загальна величина капіталу підприємства.

Частка заборгованості з оплати праці у сумі позикових джерел фінансування підприємства (*Чз пр поз*), зростання якої є також негативним:

$$\text{Чз пр поз} = \frac{\text{Заб пр}}{ПК}, \quad (5)$$

де *ПК* – позиковий капітал підприємства.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості підприємства з оплати праці (*Ко заб пр*) показує, скільки разів у середньому за аналізований період підприємство розраховується за своїми боргами з виплати заробітної плати працівникам. Зростання показника свідчить про покращення платіжної дисципліни підприємства:

$$\text{КО заб пр} = \frac{\text{ЧД}}{\text{Заб пр}} \text{ або } \text{КО заб пр} = \frac{\text{СВ}}{\text{Заб пр}} \quad (6)$$

Середня тривалість обороту кредиторської заборгованості підприємства з оплати праці (*ТО заб пр*) відображає середній період, через який підприємство повертає свої борги з оплати праці:

$$\text{ТО заб пр} = \frac{T}{\text{КО заб пр}}, \quad (7)$$

де *T* – тривалість періоду, що аналізується.

Оцінка соціальних нарахувань як похідних операційних витрат від фонду оплати праці також повинна здійснюватися за вищезазначеними показниками, охарактеризованими для фонду оплати праці. Їх слід обчислювати з підстановкою замість фонду оплати праці величини соціальних внесків або суми, яка визначена додаванням цих нарахувань до фонду оплати праці.

У кінцевому підсумку доцільним постає аналіз з використанням економіко-математичних моделей, які дадуть змогу визначити вплив величини фонду оплати праці, його оподаткування та структури промислово-виробничого персоналу на обсяг випущеної продукції підприємства. Тому можна побудувати таку детерміновану мультиплікативну економіко-математичну модель з послідовним розширенням кількості чинників для поглиблення аналізу:

$$ОВП = ФОП \times Зв \quad (8)$$

Звідси зарплатовіддачу можна розписати у вигляді добутку таких факторів:

$$Зв = Чсоц \times Соцв, \quad (9)$$

де $Чсоц$ – частка (відсоток) соціальних нарахувань на фонд оплати праці підприємства; $Соцв$ – коефіцієнт віддачі від податків на фонд оплати праці.

Ці факторні показники розраховуються таким чином:

$$Чсоц = \frac{Соц}{ФОП}, \quad (10)$$

де $Соц$ – сума соціальних нарахувань на фонд оплати праці підприємства.

$$Соцв = \frac{ОВП}{Соц} \quad (11)$$

Тоді перший множник у формулі 10 можна розписати у вигляді добутку таких трьох чинників:

$$Чсоц = Кроб \times Чсоцроб \times Ксоц, \quad (12)$$

де $Кроб$ – коефіцієнт, що характеризує частку заробітної плати робітників у загальній величині фонду оплати праці підприємства; $Чсоцроб$ – коефіцієнт, що характеризує частку соціальних нарахувань на фонд оплати праці робітників підприємства; $Ксоц$ – коефіцієнт співвідношення загальної величини соціальних нарахувань на фонд оплати праці підприємства і нарахувань на фонд оплати праці робітників.

Алгоритм розрахунку згаданих вище показників має такий вигляд:

$$Кроб = \frac{Зроб}{ФОП}, \quad (13)$$

де $Зроб$ – фонд оплати праці робітників.

$$Чсоц = \frac{Соцроб}{Зроб}, \quad (14)$$

де $Соцроб$ – сума соціальних нарахувань на фонд оплати праці робітників.

$$Ксоц = \frac{Соц}{Соцроб}, \quad (15)$$

З урахуванням правил послідовності врахування чинників отримаємо таку розширену детерміновану економіко-математичну мультиплікативну модель обсягу випущеної продукції підприємства, що складається з п'яти факторів:

$$ОВП = ФОП \times Кроб \times Чсоц \times Коц \times Соцв, \quad (16)$$

Звідси, використовуючи метод логарифмування завдяки його більшій точності, ніж прийомів елімінування у економіч-

ному аналізі, вплив кожного окремого чинника на результативний показник запишеться так:

$$\Delta OBP^1 = \Delta OBP \cdot \frac{\lg(\Phi O\Pi_1 : \Phi O\Pi_0)}{\lg(OBP_1 : OBP_0)}, \quad (17)$$

$$\Delta OBP^2 = \Delta OBP \cdot \frac{\lg(Kpob_1 : Kpob_0)}{\lg(OBP_1 : OBP_0)}, \quad (18)$$

$$\Delta OBP^3 = \Delta OBP \cdot \frac{\lg(\Upsilon co\Pi_1 : \Upsilon co\Pi_0)}{\lg(OBP_1 : OBP_0)}, \quad (19)$$

$$\Delta OBP^4 = \Delta OBP \cdot \frac{\lg(Kco\Pi_1 : Kco\Pi_0)}{\lg(OBP_1 : OBP_0)}, \quad (20)$$

$$\Delta OBP^5 = \Delta OBP \cdot \frac{\lg(Coцe_1 : Coцe_0)}{\lg(OBP_1 : OBP_0)}, \quad (21)$$

де ΔOBP , ΔOBP^1 , ΔOBP^2 , ΔOBP^3 , ΔOBP^4 , ΔOBP^5 – відповідно загальна зміна та зміни обсягу випущеної продукції за рахунок впливу кожного з п'яти чинників.

На завершальному етапі важливо також здійснити факторний аналіз витрат на оплату праці, що припадають на 1 грн. виробленої продукції підприємства в діючих цінах. При цьому чинниками впливу виступатимуть зміна структури промислово-виробничого персоналу, середньорічних витрат на оплату праці кожної категорії персоналу, структури та асортименту виробленої продукції та ціни певного виду продукції. Факторна модель матиме вигляд:

$$B = \frac{\sum_{i=1}^n \chi_i \cdot \bar{e}}{\sum_{i=1}^m \kappa_i \cdot \Pi} \cdot 100, \quad (22)$$

де B – витрати на оплату праці, що припадають на 1 грн. обсягу продукції, коп.; χ – середньооблікова чисельність персоналу певної категорії; e – середньорічні витрати на оплату праці кожної категорії персоналу; n – кількість категорій персоналу підприємства; κ – кількість виробів кожного виду; Π – ціна одиниці виробу; m – кількість найменувань виробів.

Вплив зміни структури промислово-виробничого персоналу на зміну витрат на оплату праці в розрахунку на 1 грн. виробленої продукції ($\Delta B'$) визначиться за формулою:

$$\Delta B^1 = \frac{\sum_1^n \bar{q}_1 \cdot \bar{e}_0}{\sum_1^m K_0 \cdot \Pi_0} \cdot 100 - \frac{\sum_1^n \bar{q}_0 \cdot \bar{e}_0}{\sum_1^m K_0 \cdot \Pi_0} \cdot 100, \quad (23)$$

Вплив зміни середньорічних витрат на оплату праці кожної категорії промислово-виробничого персоналу на зміну витрат на оплату праці в розрахунку на 1 грн. виробленої продукції (ΔB^2) визначиться таким чином:

$$\Delta B_2 = \frac{\sum_1^n \bar{q}_1 \cdot \bar{e}_1}{\sum_1^m K_0 \cdot \Pi_0} \cdot 100 - \frac{\sum_1^n \bar{q}_1 \cdot \bar{e}_0}{\sum_1^m K_0 \cdot \Pi_0} \cdot 100, \quad (24)$$

Розрахунок впливу зміни структури та асортименту виробленої продукції (ΔB^3) на результативний показник здійснюється за такою формулою:

$$\Delta B_3 = \frac{\sum_1^n \bar{q}_1 \cdot \bar{e}_1}{\sum_1^m K_1 \cdot \Pi_0} \cdot 100 - \frac{\sum_1^n \bar{q}_1 \cdot \bar{e}_1}{\sum_1^m K_0 \cdot \Pi_0} \cdot 100, \quad (25)$$

Вплив чинника зміни ціни конкретного виду продукції на зміну витрат на оплату праці в розрахунку на 1 грн. виробленої продукції (ΔB^4) визначиться:

$$\Delta B_4 = \frac{\sum_1^n \bar{q}_1 \cdot \bar{e}_1}{\sum_1^m K_1 \cdot \Pi_1} \cdot 100 - \frac{\sum_1^n \bar{q}_1 \cdot \bar{e}_1}{\sum_1^m K_1 \cdot \Pi_0} \cdot 100, \quad (26)$$

Сумарний вплив чотирьох чинників повинен дорівнювати загальній зміні результативного показника і становити:

$$\Delta B = \Delta B^1 + \Delta B^2 + \Delta B^3 + \Delta B^4, \quad (27)$$

За отриманими результатами можна за аналогією зробити висновки про те, які фактори вплинули на зміну величини соціальних нарахувань в розрахунку на 1 грн. обсягу випущеної продукції.

Висновки. Наведена система фінансових показників та факторні моделі оцінки фонду оплати праці на підприємстві дадуть змогу суттєво поглибити здійснення економічного аналізу господарської діяльності підприємства. Перспективою для майбутніх досліджень є визначення поряд з детермінованими стохастичних економіко-математичних моделей аналі-

зу фонду оплати праці та його оподаткування і визначення подальших напрямів поглиблення оцінки витрат на оплату праці підприємства.

Література

1. Закон України "Про оплату праці" від 24 березня 1995 року № 108/95-ВР// www.zakon1.rada.gov.ua.
2. Барановська І. В. Сучасна податкова система України з точки зору підприємця // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8(86). – С. 172-182.
3. Економічний аналіз: теорія і практика: Підручник / За ред. А. Г. Загороднього. – Львів: Магнолія плюс, 2006. – 428 с.
4. Маркарьян Э. А., Герасименко Г. П., Маркарьян С. Э. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. – 560 с.

УДК 332.12

Козак Л. В.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"*

МОДЕЛІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ У ФОРМУВАННІ ЦІНОВОГО МЕХАНІЗМУ В АПК

У статті розглядаються проблеми формування дієвого цінового механізму в АПК з метою вирівнювання доходів сільськогосподарських виробників порівняно з іншими галузями економіки.

Ключові слова: валовий дохід, прибуток, авансований капітал, грошові потоки, виробничі витрати, рівень рентабельності.

In the article problems of the efficient price mechanism formation in the agricultural sector aiming at equalizing incomes of the agricultural producers in comparison with another sectors of economy.

Key words: gross income, profit, cash flow, production costs, level of efficiency.

Постановка проблеми. Впродовж останніх десяти років почала складатись така ситуація, що ринкові ціни на більшість видів сільськогосподарської продукції не покривають витрат виробництва, або ж виробництво є низькорентабельним. Це певною мірою може слугувати сигналом для сільськогосподарських товаровиробників, що вироблена ними продукція не відповідає вимогам ринку, тобто є неконкурентоспроможною. Так чи інакше, це є наслідком неефективного господарювання. Однак рівень доходів сільськогосподарських виробників залежить від взаємодії багатьох мікро- та макроекономічних змінних, які лежать поза межами сільського господарства. Специфіка галузі полягає як в особливостях формування попиту і пропозиції сільськогосподарську продукцію, так і в моносонічній будові ринку. Маючи ринкову владу, переробні та заготівельні підприємства проводять політику ціноутворення на сільськогосподарську сировину таким чином, щоб їхня частка (маркетингова маржа) була незмінною навіть у періоди пе-

реви́робництва. Звідси постає проблема вирівнювання доходів сільськогосподарських виробників порівняно з іншими галузями економіки. Оскільки в Україні означена проблема є недостатньо розробленою, тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Розробці теоретичних питань щодо покращення фінансового забезпечення сільського господарства, формування організованого аграрного ринку, удосконалення його державного регулювання присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема, В. Андрійчука, П. Борщевського, П. Гайдучького, М. Дем'яненка, С. Дем'яненка, В. Зіновчука, Ю. Коваленка, І. Лукінова, М. Маліка, П. Мостового, В. Нелепа, А. Павленка, Б. Пасхавера, М. Портера, П. Саблука, Л. Сороки, Г. Фактора, Г. Черевка, А. Шагуріна, А. Шеремети, В. Шморгуна, Л. Худолій, В. Юрчишина та інших учених. Їхніми зусиллями створений міцний теоретико-методологічний фундамент названої проблеми, вирішено багато її практичних аспектів. Проте окремі сторони цієї багатогранної проблеми не вирішені, і є можливість поглибленого їх дослідження.

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є оцінка моделей взаємозв'язку фінансових індикаторів та визначення можливостей їх застосування у формуванні дієвого цінового механізму в АПК з метою вирівнювання доходів сільськогосподарських виробників порівняно з іншими галузями економіки.

Виклад основного матеріалу. Вирівнювання доходів сільськогосподарських виробників порівняно з іншими галузями економіки в теоретичному і практичному аспектах була і залишається однією із основоположних ринкових проблем. Основними чинниками, що зумовлюють необхідність її вирішення є забезпечення підвищення конкурентного протистояння сільського господарства I та III сфері АПК, поєднання інтересів виробників сільськогосподарської продукції, переробників та постачальників ресурсів для сільського господарства, створення економічних передумов для розширення відтворення в сільському господарстві на основі дотримання цінового паритету на промислову та сільськогосподарську продукцію;

Для вирішення означених завдань, перш за все, необхідна розробка методологічних принципів та методичних підходів щодо цінового механізму в АПК, формування на цій основі дієвої системи цін на сільськогосподарську продукцію та на продукцію, пов'язаних із сільським господарством галузей, а також розробка комплексу адміністративних та економічних важелів контролю за цими процесами.

Особливого значення набуває виражений підхід до розробки принципів цінового механізму, оскільки він впливає на формування галузевих пропорцій, структуру ВВП, визначає основні правила гри на ринку, які є однакові для всіх секторів суспільного виробництва та забезпечує істотний патерналізм у вирішенні соціальних проблем. Донедавна у вітчизняній практиці при визначенні цін на сільськогосподарську продукцію методично використовувався такий підхід: нормативна по галузі собівартість продукції плюс норма прибутку. На іншій методологічній основі формувались ціни у галузях, що надають ресурси та послуги для сільського господарства. Тут при розрахунках оптово-відпускних цін приймалися за основу не середні галузеві витрати, а індивідуальна собівартість продукції конкретного підприємства плюс норма прибутку. Різні методологічні підходи не тільки не забезпечували еквівалентність обміну, але й робили проблематичним його аналіз.

Принципи комплексного та системного підходу до формування цінового механізму в АПК вимагає розробки єдиної методологічної бази формування цін в сільському господарстві та пов'язаних галузях. Спершу зауважимо, що певний рівень цін на сільськогосподарську продукцію не є самоціллю. Це є інструмент, покликаний ефективно вирішувати низку соціально-економічних завдань, наприклад, забезпечити стійкий фінансовий стан аграрних підприємств, конкурентний рівень оплати сільськогосподарської праці та прибутковості авансованого капіталу тощо. Названі фінансові індикатори можуть слугувати принципами цінового механізму в АПК і потребують методичних розробок на основі моделей взаємозв'язку.

У ринкових умовах регулятором виробництва виступає прибуток на авансовий капітал. Саме за показниками довгострокової віддачі капіталу вимірюється інвестиційна привабливість певної галузі. При цьому вважається, якщо прибутковість інвестицій у галузь більша-рівна конкурентній нормі, то галузь є інвестиційно привабливою, якщо менша – навпаки. Разом з тим, чимало дослідників наголошують, що саме конкурентний рівень прибутковості власного капіталу є основним стимулом нарощування обсягів виробництва в тій чи іншій галузі [1, 5, 8, 10]. Саме тому ідея висловлена корпорацією “Дюпон”, на нашу думку, відповідає ринковим вимогам і є досить актуальною для формування концептуальних положень ціноутворення в сільському господарстві.

Система Дюпон названа на честь американської ТНК “Дюпон”, фінансові аналітики якої вперше ввели цей метод ана-

лізу. Їхня заслуга полягала в тому, що як основний індикатор ефективності діяльності підприємства та стимулятором виробництва вони визнали рівень прибутковості власного капіталу, який, своєю чергою, зумовлюються такими чинниками, як рентабельність реалізованої продукції, оборотністю активів підприємства та джерелами їх формування:

$$ROE = \frac{NP}{TR} \times \frac{TR}{TA} \times \frac{TA}{VE} \quad (1)$$

де: ROE – коефіцієнт рентабельності власного капіталу;

NP – чистий прибуток за рік;

TR – виручка від реалізації (валовий дохід) за рік;

TA – середньорічна вартість сукупних активів підприємства;

VE – середньорічна вартість власного капіталу підприємства.

Рівень рентабельності реалізованої продукції, своєю чергою, залежить від рівня сільськогосподарських цін. Особливості формування попиту і пропозиції призводять до таких проблем у сільському господарстві, як різкі коливання обсягів виробництва і доходів виробників у короткостроковому періоді та виникнення диспаритету цін між промисловою і сільськогосподарською продукцією в довгостроковому періоді. Як уже зазначалось, ситуацію ускладнює монопсонічна будова ринку. Саме ці чинники пояснюють необхідність відповідних регулятивних заходів уряду, спрямованих на підтримку конкурентної норми рентабельності реалізованої продукції в аграрному секторі.

Низка вітчизняних та зарубіжних вчених наполягають, що ключовим індикатором моделі Дюпон є коефіцієнт оборотності активів (рівень капіталовіддачі), який характеризує швидкість відтворення капіталу у вартості виробленої та реалізованої продукції [1, 2, 4, 6, 8, 10]. Цей показник є простим з погляду доступності інформації та розрахунку, проте його значення залежить від взаємодії низки змінних (спеціалізації та сфери діяльності підприємства, його розмірів та масштабу тощо) і є специфічним для сільськогосподарських підприємств.

Велика різниця між періодом виробництва та робочим періодом (оскільки процес праці переривається на час, необхідний для проходження біологічних процесів у предметах праці) зумовлює таку особливість сільського господарства, як сезонність виробництва, нерівномірне використання трудових ресурсів та техніки, а звідси й повільний, порівняно з іншими галузями, оборот капіталу. Звісно, у певних межах сезонність виробництва можна згладжувати підвищенням інтенсивності виробництва або виготовленням таких продуктів, які мають неоднако-

вий час виробництва і робочий період. Однак, як показує досвід зарубіжних країн, повністю її ліквідувати можливо лише заходами цінової підтримки сільськогосподарських виробників.

Сільське господарство, на відміну від інших галузей, потребує значно більше початкових інвестицій, щоб розпочати виробництво. Оскільки виробничі витрати в часі випереджають доходи, сільське господарство неможливе без кредитування. Крім того, досить складно здійснювати регулювання обсягів ресурсів у виробництво, оскільки попит на продукцію галузі може бути відомий після здійснення витрат. Наприклад, період відгодівлі великої рогатої худоби становив нерідко близько двох років, що робить проблематичним прогнозування попиту на м'ясо перед початком здійснення виробничих витрат. Рівень відсоткової ставки значною мірою зумовлює розмір витрат сільськогосподарського виробництва і, таким чином, обмежує прибуток та рівень віддачі авансованого капіталу.

У вітчизняній науці існують спроби на методологічному рівні вирішити проблему вирівнювання доходів сільськогосподарських виробників. Особливої уваги в цьому аспекті заслуговують розробки Інституту аграрної економіки УААН, зокрема запропонований ними підхід до визначення цін на сільськогосподарську продукцію, який забезпечує однакову віддачу авансового капіталу, порівняно з іншими галузями:

$$Ц = C_n + (H_c \times \frac{O_{вр} + O_{зас} \times K}{100}), \quad (2)$$

де: $Ц$ – ціна 1 т, грн;

C_n – нормативна по галузі собівартість 1 т продукції, грн.;

H_c – середня норма прибутку в галузях, що обслуговують АПК, %;

$O_{вр}$ – середньорічна вартість авансованого капіталу в основних виробничих фондах сільськогосподарського призначення на 1 т продукції, грн.;

$O_{зас}$ – собівартість 1 т продукції (без амортизації), грн.;

K – період обігу авансованих у поточні витрати оборотних коштів, років [9, с. 311].

Враховуючи деякі елементи названого підходу та доповнивши його власними доробками, ми пропонуємо такий методологічний підхід до розбудови моделі ціни. Особливістю його є те, що за конкурентну норму приймається середня по народному господарству норма прибутку авансованого капіталу із коректуванням її на ризикованість виробництва в тій чи іншій галузі. Запропонований нами підхід є методологічним, а що стосуєть-

ся конкретних методичних розрахунків щодо величини окремих складових моделі ціни, то це може стати предметом окремого дослідження. Виходячи із міркувань зазначених вище, нами пропонується така модель ціни:

$$P_i = ATC_i + ATC_i \times \frac{N_{та} + R}{100V_{та}^j - (N_{та} + R)}, \quad (3)$$

де: P_i – ціна i -тої продукції, грн.;

ATC_i – нормативна собівартість i -тої продукції розрахована на базі середніх по галузі витрат, грн.;

$N_{та}$ – середня по народному господарству норма прибутку авансованого капіталу, %;

R – премія за ризикованість виробництва, %;

$V_{та}^j$ – швидкість обороту авансованого капіталу у j -тій групі галузей (наприклад, зерновиробництво, молочне скотарство, хімічна чи молочна промисловість), разів на рік.

Перевагою цього підходу є те, що він забезпечує єдину методичну основу розрахунку цін для всіх галузей АПК, враховує специфічні галузеві ризики і, разом з тим, є простий для застосування на практиці.

Висновки. На підставі проведеного аналізу можна зробити висновки, що серед пропонованих різними авторами методологічних підходів щодо формування дієвого цінового механізму в АПК найбільш ефективними є моделі, які забезпечують конкурентну норму віддачі авансованого капіталу порівняно з іншими галузями економіки. З методичного погляду для реалізації цієї мети доцільно використовувати моделі взаємозв'язку фінансових індикаторів, яскравою ілюстрацією яких є формула корпорації Дюпон, Інституту аграрної економіки УААН та власні розробки автора.

Література

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: Монографія. – Ніжин: ТОВ "Видавництво "Аспект-Поліграф", 2007. – 216 с.
2. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
3. Інструменти та установи фінансового ринку. Енциклопедичний довідник / За редакцією В.В. Фещенка (керівник проекту), Фещенко В.М., Мунтіян В.І., Романченко О.В., Новошинська Л.В. – К.: Українське агентство фінансового розвитку, 2007. – 504 с.
4. Козак Л.В. Теоретико-методологічний підхід до формування моделі ціни на продукцію АПК// Наукові записки "Острозької

академії": Зб. наук. пр. – Серія “Економіка”. – Випуск 4. – Острог, 2003 – С.123-131.

5. Козак Л.В. Економічна оцінка цінових та нецінових методів державного регулювання сільського господарства в контексті забезпечення його конкурентоспроможності // Вісник НУВГП.: Зб. наук. пр. – Серія “Економіка”. – Випуск 4 (28). – Ч. 4. – Рівне, 2004. – С.47-57.

6. Мельник О. Г. Моделі взаємозв'язків між фінансовими індикаторами діяльності підприємницьких структур // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 98-103.

7. Стецюк П. А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: Монографія. – Л.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 386 с.

8. Фінансово-кредитні методи державного регулювання економіки: Монографія / За ред. д-ра екон. наук А. І. Даниленка. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 415 с.

9. Ціноутворення в процесі реформування агропромислового комплексу України (1990-2001 рр.). За ред. О. М. Шпичака. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 499 с.

10. Шморгун Н.П., Головка І.В. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. – К.: ЦНЛ, 2006. – 528 с.

УДК 336.227

Корнус В. Г.,*старший викладач Європейського університету, м. Київ, аудитор,
член Спілки аудиторів України*

"КАСОВИЙ" МЕТОД ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ З ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ – ЯК МЕХАНІЗМ ПОПОВНЕННЯ ОБІГОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено шляхи посилення фіскальної та регулюючої функції податку на додану вартість. Серед основних елементів механізму справляння податку на додану вартість проаналізовано наявні у світовій практиці оподаткування цим податком методи визначення податкових зобов'язань. Обґрунтовано переваги "касового" методу визначення податкових зобов'язань серед інших методів для податкової системи України, завдяки якому посилюється фіскальна функція податку, при цьому суб'єкт підприємництва отримує можливість короткострокового поповнення власних обігових коштів, що, своєю чергою, посилює і регулюючу функцію податку.

Ключові слова: *податок на додану вартість, "касовий" метод визначення податкових зобов'язань, обігові кошти підприємства.*

The article is dedicated to the investigation of the enforcement ways of fiscal and regulate function of value added tax. Among the basic elements of value added tax collection are analyzed the existing in the world taxation practice methods of tax liabilities defining of this tax. It is justified the advantage of "cash" method of tax liabilities defining among other methods for the Ukrainian tax system, thanks to which it is enforced the fiscal function of the tax; at the same time the entrepreneur receives an opportunity to renew his operating assets which consequently enforces the regulate function of the tax.

Key words: *value added tax, "cash" method of tax liabilities defining, variable assets.*

Постановка проблеми. Національні податкові системи можуть суттєво впливати на обсяги і розподіл виробничих ресурсів на міжнародному рівні, оскільки доходи від чинників виробництва і бази оподаткування можуть перетинати державні

кордони. Це зумовлює необхідність узгодження на міжнародному рівні підходів до побудови системи оподаткування. Податок на додану вартість виник як об'єктивна необхідність уніфікації систем непрямого оподаткування країн-членів Європейського Співтовариства. Наразі ПДВ набув значного поширення і діє в податкових системах більше ніж 100 країн світу, серед яких знаходяться практично всі економічно розвинуті країни. Його широке застосування зумовила фіскальна ефективність і зручність справляння. В Україні податок на додану вартість вводиться Законом “Про податок на добавлену вартість” № 2007–12 від 20.12.1991 р. з 1992 року. Необхідність застосування ПДВ зумовлена переходом до ринкової економіки та прагненням нашої держави до інтеграції у європейське співтовариство, однією з умов якого є впровадження цього податку. [1, с. 3] В Україні податок на додану вартість став основним непрямым податком, найбільшим джерелом доходів держави. [4, с. 30] Але треба сказати, що жоден із податків, що справляються в Україні, не викликає стільки дискусій і проблем, як ПДВ. Справляння ПДВ в Україні відбувається на терені значної кількості законодавчих змін, які пов'язані із проблемними питаннями у організації справляння цього податку. Основні характеристики податку – це його фіскальна ефективність та регуляторна ефективність впливу на економічні процеси. Сьогодні фіскальна та регуляторна ефективність податку на додану вартість у системі оподаткування України не є оптимальною [4, 6]. Своєю чергою, фіскальна та регуляторна ефективність податку є залежними від організації механізму справляння податку. Для податку на додану вартість основними елементами механізму його справляння можна назвати такі: об'єкт оподаткування, база оподаткування, метод розрахунку податкових зобов'язань, принцип утримання податку, метод визначення дати виникнення податкових зобов'язань і дати виникнення права на податковий кредит, ставки податку, система пільг. Отже, для посилення фіскальної та регуляторної ефективності податку питання удосконалення всіх вищезазначених елементів механізму його справляння залишаються актуальними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням ефективного функціонування податку на додану вартість у податковій системі України присвячено чимало наукових досліджень. Ці питання знайшли своє відображення у працях Г.П. Білоцерківської, О.Д. Данилова, А.І. Крисоватого, Ю.І. Кузьмінського, А.М. Соколовської, О.В. Сторожука, П.В. Мельника, В.М. Мельника, О.І. Луїної, Т.І. Єфименко та інших. Незва-

жаючи на широту та багатогранність проблематики наукових досліджень щодо функціонування цього досить складного за організацією непрямого податку, досліджуючи основні елементи механізму справляння податку, більшість науковців звертають свою увагу на проблеми недостатньої фінансової ефективності податку та його слабого регулюючого впливу на економічні процеси.

Досліджуючи фінансову ефективність податку на додану вартість науковці відзначають, що за рахунок численного спектру пільг вона реально знижена вдвоє та спричинює значну нерівномірність податкового навантаження [5, 8, 9, 11]. Досліджуючи регулюючий вплив податку на додану вартість на економічні процеси, науковці зазначають, що відсутній чіткий зв'язок між сумами наданих пільг та зростанням економічної активності суб'єктів підприємництва, які цими пільгами користуються [7, 8, 9, 10]. Зокрема дослідження регулюючого впливу механізму справляння ПДВ на інноваційну та інвестиційну діяльність підприємства знайшли відображення у роботах О. Данилова [2] та Л. Черного [12]. Але все ж недостатньо дослідженим залишається питання залежності фінансової та регуляторної ефективності податку на додану вартість від застосовуваного у системі оподаткування держави методу визначення дати виникнення податкових зобов'язань і дати виникнення права на податковий кредит.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є вивчення механізму справляння податку на додану вартість в Україні з метою формування пропозицій щодо посилення фінансової та регуляторної ефективності цього основного непрямого податку. Серед елементів механізму справляння податку на додану вартість ми досліджуємо наявні у світовій практиці методи визначення дати виникнення податкових зобов'язань і дати виникнення права на податковий кредит та їх вплив на фінансову та регуляторну ефективність податку на додану вартість. Зокрема в роботі ставиться за мету обґрунтування, що "касовий" метод визначення дати виникнення податкових зобов'язань і дати виникнення права на податковий кредит (далі – касовий метод) у сьогоденних умовах незавершених трансформаційних процесів у економіці України та у формуванні податкової системи, відповідно до умов ринкової економіки, дає можливість одночасно посилити фінансову і регуляторну ефективність податку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податок на додану вартість виник як альтернатива вже відомим і випробува-

ним у світовій практиці податкам з обороту та податкам з продажів. Еволюція систем оподаткування різних країн йшла, можна сказати, паралельними шляхами до вдосконалення податків на споживання. Вдосконалення, перш за все, на основі об'єднання фіскальної ефективності податку з рівномірним та обґрунтованим податковим навантаженням на платників і виключення чинника “мультиплікації”. У міжнародній практиці використовується декілька методів визначення дати виникнення податкових зобов'язань і дати виникнення права на податковий кредит.

1. Метод першої події. Датою виникнення податкових зобов'язань та права на податковий кредит визначається або дата зарахування коштів на рахунок продавця (покупця), або дата відвантаження товару.

2. Метод нарахувань. Відповідно до цього методу датою виникнення податкових зобов'язань визнається дата поставки товарів або надання послуг, а датою отримання права на податковий кредит – дата отримання товарів (послуг).

3. Касовий метод. Згідно з цим методом виникнення податкових зобов'язань і права на податковий кредит пов'язане з оплатою товарів та послуг.

4. Змішаний (гібридний) метод. Метод передбачає виникнення податкових зобов'язань згідно з методом нарахувань, а права на податковий кредит – згідно з касовим методом (можливі й інші комбінації цього методу).

Впродовж періоду застосування ПДВ в Україні методи визначення дати виникнення податкових зобов'язань та податкового кредиту також змінювались. Дані з цього питання представлені в Таблиці 1.

Таблиця 1.
Методи визначення дати виникнення податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ у податковій системі України в хронологічному порядку

Період	Методи визначення дати виникнення податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ	Законодавчий акт
З 01.01.1992 р.	Касовий метод	Закон України “Про податок на додану вартість” № 2007– 12 від 20.12.1991 р.
З 06.01.1993 р.	Метод нарахувань	Декрет КМУ № 14– 92 від 26.12.1992 р.

З 18.05.1993 р.	Касовий метод	Декрет КМУ № 43– 93 від 30.04.1993 р.
З 08.05.1997 р.	Метод першої події	Закон України "Про податок на додану вартість" №168/97 – ВР від 03.04.1997 р.

Як видно з даних Таблиці 1, методи визначення дати виникнення податкових зобов'язань і дати виникнення права на податковий кредит з ПДВ змінювались, не застосовувався в системі оподаткування ПДВ тільки гібридний метод. Законодавчо з самого початку запровадження ПДВ на Україні було визначено касовий метод, а потім еволюція змін механізму справляння податку на додану вартість в Україні "прийшла" до найскладнішого методу – методу "першої події", який потребує, перш за все, значних зусиль та витрат в адмініструванні ПДВ, а також несе суттєве додаткове навантаження на облік на підприємствах. Цей метод, як показує практика, виявився неприйнятним для умов трансформації економіки. Причиною того, на наш погляд є принаймні три вагомих чинника:

1. Надзвичайно високий рівень тінізації економіки України.
2. Надзвичайно високий рівень збитковості економіки України.
3. Значний обсяг пільг у загальному оподаткованому обороті.

При оприбуткуванні товарів (робіт, послуг) без оплати податковий кредит виникає за правилом "першої події" за фактом надходження товарів (робіт, послуг). При цьому можливо, що кошти ще підприємство не сплатило навіть своєму контрагенту, не говорячи вже про бюджет, а отримує право на податковий кредит. Орієнтовна оцінка тіньового сектора за оцінками різних фахівців-економістів досить значна сьогодні, коливаючись десь у діапазоні 30–40%. Це означає, що при застосуванні методу визначення дати податкового кредиту за методом першої події, автоматично такий самий відсоток розрахованого ПДВ не потрапляє до бюджету. А це досить вагома частка, і це є об'єктивна реальність.

Високий рівень збитковості в економіці фактично означає, що підприємство несе більші витрати на придбання товарів (робіт, послуг), ніж отримує доходів від їх реалізації. Тобто це вже є автоматично, по суті, перевищення податкового кредиту з ПДВ над податковими зобов'язаннями. Та якщо врахувати, що цей податковий кредит може виникати без оплати, то це вже "податковий кредит в квадраті", тобто як би отримуємо мультиплікативний ефект збільшення податкового кредиту. При високому рівні збитковості в економіці можливо застосу-

вання тільки касового методу обчислення ПДВ.

Про значний обсяг пільг у системі оподаткування ПДВ ми вже говорили вище, обсяг пільг знижує фіскальну ефективність податку вдвоє.

На думку автора, у сучасних умовах незавершених трансформаційних процесів у економіці України та у формуванні податкової системи відповідно до умов ринкової економіки касовий метод визначення дати виникнення податкових зобов'язань та податкового кредиту є найбільш прийнятним та фіскально ефективним з таких причин:

- Недостатній рівень правової та договірної культури серед суб'єктів підприємництва.

- Відсутність ефективних механізмів контролю за відповідністю руху коштів і товаро-матеріальних цінностей.

- Значний рівень тінізації економіки України.

- Касовий метод стимулює покупців до своєчасних розрахунків за придбані товари, бо передбачає здобуття права на податковий кредит тільки після оплати товарів і послуг.

- Касовий метод є найбільш логічним і з погляду економічної сутності ПДВ як непрямого податку. Адже за теорією непрямого оподаткування податок сплачує споживач (кінцевий споживач), а продавець товару акумулює ці кошти та вносить їх до відповідного бюджету.

- Касовий метод найбільше відповідає теорії непрямого оподаткування. Адже, якщо кошти не сплачені споживачем, то і податок у складі вартості товару також не сплачений, його просто немає.

У роботі [2] О. Данілов робить висновок, що ПДВ, отриманий підприємством внаслідок реалізації продукції, може бути інтерпретований з економічного погляду як додаткові обігові кошти до настання терміну його сплати до бюджету. Очевидно, що такий економічний механізм може мати місце при методі "першої події", та "касовому" методі. У роботі не конкретизується який метод досліджується, отже, можна припустити, що автор розглядає такий механізм при наявному сьогодні у механізмі оподаткування ПДВ методу першої події. Безперечно, створення умов для поповнення обігових коштів підприємства у процесі оподаткування ПДВ є вагомим регулюючим чинником цього податку у напрямку стимулювання економічної активності підприємництва. Але, на нашу думку, такий економічний механізм при наявному методі першої події не може проявитись відчутним економічним ефектом внаслідок таких чинників:

– Позитивний ефект може давати тільки позитивна різниця між вхідним ПДВ, отриманим від реалізації, та вихідним ПДВ, сплаченим постачальникам. При цьому ці суми ПДВ виникають при методі першої події тільки при операціях отриманої передплати від покупців, так і передплати постачальникам. При цьому питома вага такого "грошового" ПДВ, отриманого підприємством, може бути різною у загальному обсягу ПДВ, а в деяких періодах (місяцях) такої позитивної грошової різниці може і не виникати.

– Позитивна різниця між вхідним і вихідним ПДВ, яка може виникати у певний календарний день господарської діяльності підприємства, як зазначається у роботі [2], може нівелюватись негативною різницею між сумами ПДВ у інший, навіть наступний день діяльності і тоді такий економічний ефект також не виникає. Необхідно визначати таку різницю наростаючим підсумком, і вона при цьому може бути як позитивною, так і негативною.

Розглянемо такий самий економічний механізм короткострокового поповнення обігових коштів підприємства за рахунків позитивної різниці ПДВ при застосуванні касового методу. При цьому ми матимемо такі переваги:

1. Позитивна різниця між вхідним ПДВ, отриманим від реалізації, та вихідним ПДВ, сплаченим постачальникам, виникає практично завжди за результатами господарської діяльності звітного періоду (місяця, квартала), за винятком експортно-орієнтованих підприємств.

2. Така позитивна різниця, яка декларується підприємством до сплати до бюджету (рядок 18 декларації з податку на додану вартість) є фактично додатковими обіговими коштами підприємства на строк 30 днів (до визначеного терміну сплати податку до бюджету).

3. Розрахуємо економію обігових коштів підприємства при користуванні, наприклад, банківським кредитом на таку ж суму, як і визначена сума позитивної різниці ПДВ і сплати при цьому банківського відсотка за кредит. Зазвичай підприємства користуються короткостроковим кредитом "овердрафт". Результати розрахунку представлені у Таблиці 2. Для розрахунку взято декілька значень сум ПДВ, які підприємство отримує як позитивну різницю внаслідок господарської діяльності і сплачує до бюджету через 30 днів після закінчення звітного місяця, та умовна кредитна ставка 16% річних.

Таблиця 2.

Розрахунок суми банківського відсотку при короткостроковому поповненні обігових коштів на суму, яка визначена як позитивна різниця між вхідним та вихідним ПДВ.

Сума ПДВ, Грн.	Строк кредитування, днів	Кредитна процентна ставка	Економія коштів, Грн
10 000,00	30	16	133,33
20 000,00	30	16	266,67
50 000,00	30	16	666,67
100 000,00	30	16	1 333,33
200 000,00	30	16	2 666,67

Висновки. Таким чином, підсумовуючи все вищезазначене, можна дійти таких висновків:

1. При застосуванні касового методу визначення дати виникнення податкових зобов'язань і дати виникнення права на податковий кредит у механізмі оподаткування ПДВ зростає фіскальна ефективність податку за рахунок зменшення впливу чинника тінізації та збитковості економіки України.

2. Застосування касового методу дає можливість підприємству отримувати додаткові обігові кошти у сумі ПДВ, визначеного як позитивна різниця між вхідним ПДВ, отриманим від реалізації, та вихідним ПДВ, сплаченим постачальникам, та призначеного до сплати до бюджету на строк 30 календарних днів.

3. Застосування касового методу посилює регуляторну ефективність податку на додану вартість, оскільки дає можливість отримувати практично щомісяця додаткові обігові кошти.

4. При такому механізмі справляння ПДВ додаткові обігові кошти підприємство отримує безоплатно, на відміну від короткострокового банківського кредитування, тобто виникає ще й економія обігових коштів на сплату банківського процента.

5. Отже, на підставі викладеного дослідження можна зробити загальний висновок, що касовий метод визначення дати виникнення податкових зобов'язань та податкового кредиту у механізмі оподаткування ПДВ дає можливість одночасно посилити фіскальну та регуляторну ефективність податку.

Література

1. Андропова Ю. Сутність та основні положення податкової системи Європейського Союзу (ЄС) // Консультант. – 2005. – № 38. – С. 2-4.
2. Данілов О. Д. Податок на додану вартість як стимул інноваційної діяльності підприємства // Вісник податкової служби України. – 2007. – № 30. – С. 61-63.

3. Закон України "Про податок на додану вартість" № 168/97–ВР від 03.04.1997 р.

4. Карпінський Б., Залуцька Н. Податок на додану вартість як основа бюджетоутворення // Економіст. – 2007. – № 1. – С. 30-33.

5. Корнус В. Г. Пільги з податку на додану вартість та нерівномірність податкового навантаження // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 20-26.

6. Оперенко Г. Податок на додану вартість: проблеми та перспективи // Консультант. – 2005. – № 39. – С. 1.

7. Мельник В. М., Солдатенков О. В. Податок на додану вартість у податковій системі України // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 82-86.

8. Соколовська А. М., Луніна І. О., Єфименко Т. І. Аналіз фінансових наслідків надання деяких пільг з податку на додану вартість // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 6-18.

9. Соколовська А., Луніна І. Визначення категорії "податкова пільга" та його практичне значення // Економіка України. – 2005. – № 9. – С. 21-30.

10. Соколовська А. Проблеми реформування податку на додану вартість в Україні // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 24-30.

11. Сторожук О. В. Регулювання підприємницької діяльності через податковий механізм // Вісник податкової служби України. – 2006. – № 4. – С. 58-61.

12. Чёрный Л. Е., Колесник В. В., Янель Ю. А. Стимулирующая функция налога на добавленную стоимость при осуществлении инвестиционной деятельности предприятия // Фінанси. – 2005. – № 2. – С. 16-19.

УДК 658.1

Котенко Т. Ю.,*аспірант, асистент кафедри фінансів підприємств Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана*

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

У статті розглянуто управління витратами підприємства в умовах спаду економічної активності. Розглянуто класифікацію витрат, шляхи визначення пріоритетності їх скорочення або збільшення залежно від мети та можливостей підприємства.

Ключові слова: витрати підприємства, системи автоматизації обліку витрат, управління витратами.

In this article, cost management of enterprises in times of slowing economic activity and crisis is considered. The classification of expenses is described, and the ways of evaluating their priority for reduction or increase in relation to the aim of an enterprise is considered.

Key words: company's costs, systems of automation of cost accounting, costs' management.

Постановка проблеми. Управління підприємством – складний процес, що вимагає активізації зусиль багатьох підрозділів та спеціалістів різного профілю. Сучасна практика господарювання вимагає вдосконалення бізнес-процесів, підвищення ефективності здійснення витрат. Відбувається їх деталізація з одного боку, та ускладнюється управління – з іншого. У зв'язку з цим виникає необхідність створювати спеціалізовані відділи, наприклад, пропонують відокремлювати відділ бюджетування, контролінгу тощо.

Управління витратами, таким чином, виступає предметом особливої зацікавленості, а тому існує необхідність уточнення їхньої класифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню витрат суб'єктів господарювання присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема М. Г. Грещака, Ф. Ф. Бутинця, М. Г. Чумаченка, С. Ф. Голова, В. В. Сопко, К. Друрі, Р. Ен-

тоні та інших. Вдосконалення обліку та аналізу витрат вивчали О. Мачулка, І. Белоусова.

М. Кармелюк [1] наголошує на необхідності утриматися на ринку і розглядає конкретні управлінські рішення щодо зниження витрат. На противагу цьому, Майкл Табс [2] наголошує на можливості вдосконалення роботи підприємства за рахунок підвищення витрат науково-дослідної діяльності, з метою вийти на кращий результат у майбутньому, коли інші підприємства будуть лише відновлювати свої потужності.

На думку К. Друрі, в системі бухгалтерського обліку насамперед накопичується інформація про три категорії витрат: витрати на матеріали, робочу силу і накладні витрати. Після цього узагальнені витрати використовуються за такими напрямками: 1) для калькулювання й оцінки собівартості виробленої продукції; 2) для планування і прийняття управлінських рішень; 3) для здійснення процесу контролю і регулювання. У кожному з перерахованих вище трьох напрямів, своєю чергою, відбувається подальша деталізація витрат залежно від мети управління [4, с. 31-32].

С. Ф. Голов вважає, що в основі класифікації витрат повинен бути покладений принцип "різні витрати для різних потреб" [5, с. 59]. Формулювання цього принципу класифікації витрат на нашу думку є дещо некоректним, адже він сприймається не як принцип групування витрат, а як принцип їхнього формування для певних потреб (постачання, виробництво, збут тощо).

Існують інші бачення щодо впровадження нових технологій та автоматизації обліку витрат на підприємстві. Так, О. В. Клименко розглядає ці системи більше з облікового погляду, з огляду на бухгалтерський та податковий облік, як основу фінансового обліку [6, с. 296]. Розвиток сучасного програмного забезпечення дає можливість також аналізувати такі бізнес-процеси, як: логістика, стимулювання збуту, управління персоналом тощо, що має окремий аналітичний зміст.

Названі автори аналізують витрати та можливості їхнього зниження в умовах кризи, неописано схеми визначення пріоритетів.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є здійснення класифікації витрат з огляду їхньої пріоритетності для виробництва та визначення можливостей їх оптимізації за умов спаду економічної активності. Загальнонаукове значення статті полягає у поглибленні знань про витрати, в удосконаленні їхньої класифікації. Методологічне значення розкривається у спробі автора виділити принципові підходи скорочення витрат.

Виклад основного матеріалу. Для отримання інформації про витрати з метою ефективного управління ними необхідна науково обґрунтована їх класифікація. Суть класифікації витрат з погляду управління – це виділення тієї їх частини, на яку може вплинути суб'єкт управління. Тому, з позицій менеджменту, класифікація витрат має будуватися з урахуванням суб'єктів і мети управління. Залежність класифікації витрат від мети управління визнають практично всі автори, що вивчають цю проблему. В основу класифікації повинен бути покладений принцип потреб управління, який можна сформулювати як "різні класифікації для здійснення різних функцій управління".

Винятково важливим принципом класифікації витрат для забезпечення таких функцій управління, як планування та прогнозування, є їх поділ на постійні та змінні. Але діюча на сьогодні методика обліку витрат не забезпечує отримання відокремленої інформації про постійні та змінні витрати. Традиційно в системі рахунків бухгалтерського обліку здійснюється відокремлене відображення прямих та непрямих виробничих витрат. Такої інформації про постійні та змінні витрати отримати за допомогою діючих рахунків неможливо. З цього приводу необхідно здійснювати подальші дослідження з вдосконалення методики обліку в плані відокремленого відображення постійних та змінних витрат як в аналітичному обліку, так і в системі рахунків з метою покращення інформаційного забезпечення управління ними.

Що стосується сучасного фінансового стану вітчизняних підприємств, то багато з них характеризуються низькою платоспроможністю та ліквідністю. Зменшення покупців, наприклад, у будівельній промисловості (дані "Ernst&Young", 2009) призводить до затримки надходжень на підприємства-виконавців грошових ресурсів, необхідних для підтримки діяльності. У такій ситуації компаніям доведеться скорочувати видатки на адміністративні витрати і персонал. У ситуації, що склалася, українські компанії шукають нові шляхи оптимізації витрат. Якщо ще в листопаді минулого року, коли "Ernst&Young" проводила аналогічне дослідження, 12% опитаних компаній не збиралися вживати спеціальні заходи з подолання кризи, то в лютому 2009 року кількість "сміливців" скоротилася до 1%. Більшість компаній (80%) покладають надію на скорочення адміністративних витрат. Скорочувати ж персонал готові вже 47% компаній у порівнянні з 28% минулого року. При цьому, в порівнянні з листопадом, у списку з'явилася графа "скорочення заробітної плати". Цей захід готові застосувати 35% опитаних. Компанії

усвідомили важливість цих заходів. У зв'язку з нестабільністю національної валюти більшість компаній перейшли на планування бюджетів у іноземній валюті. Так, гривні довіряють тільки 34% опитаних компаній, при цьому євро і долар використовують 40% і 23% відповідно.

Таблиця 1
Матриця пріоритетності витрат

Пріоритети роботодавця → робітника↓	матеріальні витрати	витрати на оплату праці	відрахування на соціальні заходи	амортизація	інші операційні витрати
матеріальні витрати	----- ----- ----- -----				
витрати на оплату праці		----- ----- ----- ----			
відрахування на соціальні заходи			----- ----- -----		
амортизація				----- ----- ----- ----	
інші операційні витрати					----- ----- ----- ----

Отже, для потреб планування витрат підприємство має визначити мету та пріоритети діяльності на найближчий період. Матрицю важливості різних елементів витрат для роботодавця та робітників можна зобразити так (таблиця 1). За ознакою однорідності, незалежно від цілей витрачання, їх групують за елементами.

Так, елемент "Матеріальні витрати" включає: сировину й основні матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, паливо й енергію, будівельні матеріали, запасні частини, тару і тарні матеріали, допоміжні та інші матеріали.

До елемента "Витрати на оплату праці" належать: заробітна плата за окладами й тарифами, премії та заохочення, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці.

Елемент "Відрахування на соціальні заходи" охоплює такі витрати: відрахування на пенсійне забезпечення, відрахування на соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства, відрахування на інші соціальні заходи. Елемент "Амортизація" містить: амортизацію основних засобів, амортизацію нематеріальних активів, амортизацію інших необоротних активів. Елемент "Інші операційні витрати" включає: витрати на відрядження, послуги зв'язку, матеріальну допомогу, плату за розрахунково-касове обслуговування тощо.

Об'єктивний аналіз та оцінка поведінки різних елементів витрат дає змогу менеджерам приймати рішення щодо регулювання виробництва, що зводиться, як правило, до вибору з кількох альтернативних варіантів такого, котрий у цій ситуації є оптимальним. Отже, в нашій матриці позначимо важливість елементів витрат окремо для роботодавця і робітника, уявивши себе в ролі спочатку одного, а потім іншого. Нехай найтемніші клітини позначають витрати, здійснення яких є життєво важливими для діяльності робітників та ведення справ роботодавцями. Можемо зробити висновок, що амортизаційні витрати, як джерело відновлення основних фондів підприємства, та заробітна плата для працівників – посідають важливе значення. Але в той же час – несплата заробітної плати для робітника має суб'єктивно важливіше значення, ніж відрахування коштів на підтримку функціонування станків, машин та інших основних засобів. Керівнику необхідно комбінувати чинники витрат та визначати їхній вплив на кінцевий результат діяльності підприємства залежно від цілей, які поставлені. Тобто можемо виділити загальний принцип скорочення витрат за необхідності виживання на ринку – забезпечення необхідного рівня задоволення вимог працівника та потреб роботодавця на відтворення.

Висновки. Проблема управління витратами в кризових умовах полягає в необхідності обирати шляхи їхнього скорочення. Пріоритетність здійснення витрат на підприємстві для роботодавця та найманого робітника наочно можна зобразити матрицею, комбінація значень якої показує можливі варіанти скорочення статей витрат за елементами. Проте такі висновки мають прийматися зважено та обґрунтовано, адже урізання витрат може призвести до негативного розвитку підприємства в майбутньому, неможливості відтворити виробничі потужності. Антикризове управління передбачає ретельні розрахунки: потреб у фінансових ресурсах, прогнозів можливих шляхів їх за-

лучення, планових норм витрат ресурсів, заходів у сфері маркетингу, техніко-технологічних змін у виробництві тощо. Неможливо без якісної облікової інформації визначити шляхи скорочення витрат і прийняти правильні управлінські рішення. Здійснення витрат на науково-технічні розробки, вдосконалення управління дасть можливість підприємству після кризи, в період відновлення економіки, ефективно працювати, випереджаючи конкурентів. Для удосконалення розрахунків, аналізу та оптимізації витрат сучасні підприємства застосовують нові технології і програмне забезпечення.

Література

1. Вдарити по кризі оптимізацією / Мирослава Кармелюк // 20 хвилин. – 2009. – № 37 (03.04-04.04.09).
2. Зниження шансів на підвищення витрат науково-дослідної діяльності / Майкл Табс // Файненшл Таймс. – № 12. – 2008.
3. Облік та аналіз витрат: управлінський аспект / О. Мачулка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 10. – С. 30-34.
4. Друрі К. Основы управленческого и производственного учета – М.: "Юніті-Дана" 2005. – 1071 с.
5. Голов С. Ф. Управлінський облік. Підручник. – К.: Лібра, 2003. – 302 с.
6. Матеріали міжнародної конференції з контролінгу, 2008 рік, КНЕУ.
7. Інформаційні системи і технології в обліку: навч. посібник / О. В. Клименко; М-во освіти і науки України, Полтавський ун-т споживчої кооперації України. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.

УДК 658.1

Левицький В. В.,

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів та економіки підприємства Волинського національного університету ім. Лесі Українки

ОПТИМАЛЬНІ ПІДХОДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядається сутність поняття "фінансова стійкість", з'ясовано підходи до її оцінки, виявлено суперечності та неефективність обчислення деяких показників аналізу фінансової стійкості підприємств і запропоновано необхідність вироблення нових підходів до оцінки фінансової стійкості.

Ключові слова: фінансова стійкість підприємства, фінансові ресурси, коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансування, тенденції, мобілізація, аналітичні показники, диверсифікована діяльність.

In the article investigates the essence of concept of financial firmness, finds out the methods of its estimation, contradictions and inefficiency of calculation of some indexes which analyse the financial firmness of enterprises. The author proves the necessity of making new approaches to financial firmness' estimation.

Key words: financial firmness of company, financial resources, coefficient of autonomy, coefficient of financing, tendencies, mobilization, analytical indexes, diversified activity.

Постановка проблеми. Сьогодні головною проблемою ефективного функціонування підприємств України є відсутність комплексної системи оцінювання фінансової стійкості, яка могла б допомагати керівництву підприємства виявляти слабкі сторони та приймати правильні управлінські рішення.

Вважається, що підприємство є фінансово стійким, коли власні кошти підприємства покривають не менше ніж половину всіх фінансових ресурсів, необхідних для здійснення господарської діяльності, а підприємство вчасно і в повному обсязі розраховується за своїми зобов'язаннями.

Показники фінансової стійкості підприємства дозволяють виявити рівень фінансового ризику, пов'язаного зі структурою джерел формування капіталу підприємства, а відповідно і сту-

пінь фінансової стабільності в процесі майбутнього розвитку підприємства. З огляду на сказане, мета є актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням оцінювання фінансової стійкості присвятили свої праці такі відомі вчені, як С. Павловський, Є. Гравель, І. Петренко [3, 4, 6]. Різні методики й автори пропонують не тільки різноманітну кількість показників для проведення оцінки фінансового стану, а й існує неоднозначність у визначенні розрахункових формул за деякими коефіцієнтами. Так, коефіцієнт фінансової стійкості, згідно з О.В. Павловською та Н.М. Притуляк, слід розраховувати як відношення власних до позичених коштів підприємства [2, с. 215], натомість В.І. Головка, А.В. Мінченко та В.М. Шаманська вважають, що цей показник – це відношення суми власних коштів та довгострокових зобов'язань до валюти балансу [3, с. 150].

Мета та завдання дослідження. Основною метою статті є виявлення найбільш оптимальних підходів до оцінки фінансової стійкості підприємства та усунення основних суперечностей в обчисленні цих показників, що сприятиме забезпеченню фінансової незалежності підприємств на тривалий період часу.

Виклад основного матеріалу. Однією з важливих умов прийняття правильних управлінських рішень в галузі фінансів є розрахунок фінансових показників (коефіцієнтів) на основі фінансової звітності та використання їх для оцінки фінансового стану підприємства. Це дає змогу фінансовим менеджерам:

- побачити зміни, що відбулися у фінансовому стані підприємства та результатах його діяльності;
- визначити тенденції та структуру цих змін і на підставі цього виявити слабкі та сильні місця діяльності підприємства;
- спрогнозувати діяльність аналізованого підприємства на перспективу.

У фінансовій діяльності підприємства найбільшого поширення набули такі групи фінансових показників: показники майнового стану, показники ліквідності та платоспроможності, показники фінансової стійкості, показники ділової активності, показники рентабельності, показники стану та діяльності підприємства на ринку капіталів.

У країнах з розвинутою економікою фінансові показники досить давно користуються великою популярністю у широкого кола користувачів фінансової звітності (менеджерів, аналітиків, інвесторів). Перевагами фінансових показників є простота їх розрахунків та елімінування (виключення) впливу інфляції, що особливо актуально при аналізі в довготерміновому аспекті.

Виділяють 6 груп показників за такими напрямками фінансового аналізу: аналіз майнового стану; аналіз ліквідності та платоспроможності; аналіз фінансової стійкості; аналіз рентабельності; аналіз стану та діяльності підприємства на ринку капіталів. Більшість показників, що досліджуються в процесі фінансового аналізу, є відносними величинами, що дає змогу порівнювати підприємства різного масштабу діяльності. Як правило, розраховані за даними фінансової звітності, коефіцієнти порівнюються із загальноприйнятими стандартними нормами, середньогалузевими показниками, аналогічними показниками минулих років, показниками конкуруючих підприємств.

Однією з основних груп фінансових показників, що застосовуються на практиці є показники фінансової стійкості, методики розрахунку яких мають відмінності. У деяких методиках запропоновано обчислювати відносні показники, що не мають практичного значення. Також спостерігається зайве дублювання показників. Отже, різноманітність методичних підходів до оцінювання фінансової стійкості вимагає їх аналітичного порівняння.

Найбільш поширені методики дослідження рівня фінансової стійкості підприємства можна об'єднати у дві групи: інтегральна оцінка фінансового стану та оцінка на базі показників і коефіцієнтів.

Інтегральна оцінка фінансового стану (моделі діагностики банкрутства) ґрунтується на емпіричному дослідженні фінансових показників великої кількості підприємств, одні з яких збанкрутували, а інші – успішно продовжують свою діяльність. Найвідомішими моделями інтегральної оцінки фінансового стану є модель Альтмана, модель Ліса та модель Тафлера.

Базою дослідження для цих моделей виступали іноземні підприємства, які функціонують в іншому економічному просторі з особливою системою макроекономічних показників. Це ставить під сумнів доцільність їхнього використання для аналізу українських підприємств. При розрахунках інтегральних показників не враховується ринкова позиція підприємства, що звужує спектр їхнього застосування.

Адаптована до українських умов господарювання модель Альтмана не містить пояснень щодо тих підприємств, які зазнали збитків у звітному році. Модель Тафлера не діє в умовах України і не дає змоги вчасно реагувати на негативні тенденції, що відбуваються на підприємстві.

Виходячи з досліджень українських учених, можна рекомендувати модель Ліса для поточного експрес-аналізу фінан-

сової стійкості на вітчизняних підприємствах. Оцінка фінансової стійкості на базі показників та коефіцієнтів являє собою добір найбільш ефективних аспектів фінансової стійкості та формування системи показників і коефіцієнтів.

Проблемою більшості таких методик є використання дублюючих один одного коефіцієнтів: коефіцієнт фінансової залежності є обернено пропорційним коефіцієнту автономії. Крім того, різноманітність наявних методик оцінювання фінансової стійкості вимагає систематизації коефіцієнтів та добору найбільш об'єктивної формули розрахунку [4, с. 92].

Слід зауважити про недоліки застосування такого аналізу, а саме складність щодо остаточного висновку про стан підприємства, оскільки загальна картина за показниками часто неоднорідна. Так, якщо за одним параметром підприємство має досить непоганий вигляд, то за іншими може вражати своїми поганими показниками. Це своєрідний дестабілізаційний чинник, який лише посилює суб'єктивність думки самого аналітика, тобто його схильність вважати певний параметр головним або брати його до уваги меншою мірою.

Перевагами ж цього аналізу слід вважати його методологічну прозорість. Обчислення аналітичних показників не потребує спеціальних математичних знань, і будь-яка особа, яка достатньою мірою володіє економічною термінологією, здатна розібратися у значенні показників. Інша сильна перевага цього підходу – велика інформаційна місткість.

Перелік показників при потребі дасть відповідь на питання майже з усіх аспектів діяльності підприємства. Особливо він цінний для його керівництва та внутрішнього контролю, оскільки регулярний та послідовний розгляд усіх характеристик, дасть змогу ще на ранніх етапах виявити слабкі місця в діяльності підприємства і вчасно вжити необхідних заходів [5, с. 130].

Сьогодні в сучасній теорії та практиці оцінювання фінансової стійкості підприємств відомо понад двісті відносних аналітичних показників, які можна розрахувати на основі фінансової звітності, але фінансовий аналітик не повинен намагатися розраховувати все що можна. Досвід свідчить, що кілька правильно обраних коефіцієнтів містять потрібну інформацію. Користь кожного конкретного коефіцієнта чітко визначена метою аналізу, тому спочатку треба з'ясувати, з погляду якого користувача він виконується, його мету та регламентовані або рекомендовані кількісні значення показників [6, с. 412].

Висновки. Аналіз методичних підходів в наявних методиках оцінювання фінансової стійкості підприємств показав, що

для вітчизняних підприємств є неефективним використання зарубіжних інтегральних моделей через різницю у формуванні та функціонуванні ринкових систем різних країн.

Незважаючи на простоту та оперативність фінансових коефіцієнтів та методик розрахунку показників фінансової стійкості, при прийнятті фінансових рішень необхідно враховувати певну обмеженість даних показників, пов'язану з такими обставинами:

- фінансові коефіцієнти більшою мірою залежать від облікової політики підприємства;
- мають статичний характер, хоча перебувають у постійній динаміці;
- коефіцієнти, обрані як бази порівняння, можуть не бути оптимальними та мати лише статистичне значення, яке в подальшому не може бути ефективно використане для покращення фінансової діяльності підприємства;
- диверсифікована діяльність підприємства стає на заваді при здійсненні порівняльного аналізу коефіцієнтів за галузями.

Отже, потребує розв'язання питання розробки такої системи критеріїв та показників фінансового стану, яка давала б чітке уявлення про фінансовий стан підприємства, забезпечувала одержання найбільш об'єктивних даних, простий алгоритм їх розрахунку, враховувала галузеві особливості та вид діяльності підприємства.

Література

1. Гравель Є. Ю. Методичні підходи до оцінювання фінансової стійкості підприємств // Держава та регіони. – 2007. – № 1. – С. 91-93.
2. Головка В. І., Мінченко А. В., Шарманська В. М. Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека. – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 448 с.
3. Павловський О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: Навч.-метод. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 388 с.
4. Павловський С. Фінансовий моніторинг кризового стану підприємства // Ринок цінних паперів. – 2005. – № 3. – С. 21-24.
5. Петренко І. О. Методи аналізу фінансової стійкості та ліквідності // Держава та регіони. – 2006. – № 3. – С. 411-413.
6. Петриненко Л. Ю. Критерії стійкості комерційного банку // Фінанси України. – 2000. – № 7. – С. 128-135.

УДК 658.1

Малецька О. І.,*аспірант Львівського національного аграрного університету*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРСОНАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто теоретичні засади дослідження персоналу сільськогосподарських підприємств. Визначено класифікаційні ознаки персоналу. Виділено чинники, які визначають склад і структуру персоналу сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: персонал, сільськогосподарські підприємства, робітники, кваліфікація, кадрова політика, аграрна сфера, мотивація персоналу.

Research theoretical principles of agricultural staff enterprises are described in the article. Classification characteristics of the staff are defined. Factors which determine composition and structure of staff agricultural enterprises are selected.

Key words: staff, agricultural enterprises, workers, qualification, regular policy, agricultural sphere, staff motivation.

Постановка проблеми. Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх щодо підприємства (характер продукції, технології та організації виробництва) і зовнішніх (демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо) чинників. Вплив останніх конкретизується у таких параметрах макроекономічного характеру, як: чисельність активного (працездатного) населення, загальноосвітній його рівень, пропозиція робочої сили, рівень зайнятості, потенційний резерв робочої сили. Ці характеристики зумовлюють кількісні та якісні параметри трудового потенціалу підприємства. З огляду на сказане дослідження галузевих особливостей аналізу персоналу є актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем аналізу персоналу присвячені праці таких учених, як Т. Ю. Бозарова, Б. Л. Єреміна, А. М. Колота, Н. І. Мурашко, А. С. Соскіна, І. І. Тимошенко та багато інших учених. Ними розглядаються загальні підходи управління персоналом неза-

лежно від їх галузевої приналежності, а тому означена проблематика потребує додаткових досліджень.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення особливостей аналізу персоналу сільськогосподарських підприємств з урахуванням специфіки аграрної сфери.

Виклад основного матеріалу. За своїм змістом та завданнями аналіз персоналу сільськогосподарських підприємств майже не відрізняється від інших галузей національної економіки, проте він має деякі особливості, які зумовлені специфікою цієї галузі. На його сучасний стан формування і використання важливий вплив має специфіка розвитку та формування сільської території, природа соціально-економічних рис села, зокрема, специфіка зайнятості сільського населення. Особливість і місце сільської місцевості в суспільній структурі полягає в тому, що сільська сфера історично сформувалася, переважно, як аграрна. У зв'язку з цим специфіка теоретичних і прикладних аспектів дослідження персоналу сільськогосподарських підприємств полягає у тому, що при їх проведенні варто враховувати своєрідні риси умов відтворення робочої сили в сільському господарстві. Зокрема до уваги необхідно брати таке:

- домінування сільськогосподарського виробництва, як основної сфери зайнятості на селі;
- сезонність сільськогосподарських робіт (сезонність при сформованій на селі виробничій структурі створює тимчасові значні резерви праці, однак, у визначені періоди з'являється потреба в додатковій робочій силі на деяких видах робіт, переважно ручних);
- більш низький рівень розвитку в сільському господарстві виробничих і невиробничих галузей і відмінності у співвідношенні між ними;
- низькі якісні характеристики сфер прикладання праці на селі (низькі показники продуктивності, ефективності, фондо-, енерго- і електроозброєності праці);
- сільські сфери зайнятості відрізняються від міських більш вузьким набором фахів, за котрими можуть бути використані працівники;
- у сільській місцевості вужче коло посад і фахів у середині підприємств та обмежене число самих підприємств і організацій;
- сільські працівники не мають достатніх можливостей для переривання праці взагалі і з метою службового росту, відповідно, тут недостатні, а навіть можна сказати, що відсутні умови для виробничого росту;
- у сільській місцевості умови праці і життя сімей тісно

пов'язані, як правило, з одним господарством і з результатами його діяльності, рівнем його економічного розвитку, що значно зменшує можливості маневрування персоналу;

- при нинішній структурі видів праці в сільському господарстві гостро постає проблема використання жіночої праці на селі, тому що на багатьох сільськогосподарських роботах, у тому числі і механізованих, умови праці несприятливі для жінок;

- у сільській місцевості недостатньо розвинута соціальна інфраструктура, яка, на нашу думку, має досить вагомий вплив на закріплення тут працівників, їхню здатність до праці.

У сільській сфері формується специфічна професійно-кваліфікаційна, соціально-економічна і демографічна структура працівників. До цього можна додати, що одним із основних чинників, що впливають на використання сільських трудових ресурсів, у цей час є обмеженість видів діяльності на селі і незадоволеність працівників тими видами праці, що село їм може дати, та недостатня увага держави в забезпеченні нормальних соціальних умов життя і праці сільських жителів.

При дослідженні персоналу сільськогосподарських підприємств варто пам'ятати, що сільськогосподарське підприємство – це особливий єдиний виробничо-економічний і соціальний комплекс. Він органічно пов'язаний із землею, природними ресурсами та умовами. Він містить не тільки працездатних робітників, але й дітей і пенсіонерів, що проживають на цій території. Крім того, значна частина землі є земельними частками (паями), що є власністю місцевих сільських жителів.

При дослідженні персоналу сільськогосподарських підприємств неможливо оминати специфічні риси й особливості сільськогосподарського виробництва, як середовища використання персоналу. На наш погляд, саме аналіз використання персоналу слід проводити у нерозривному зв'язку із особливостями галузі, які у багатьох випадках є підставою розуміння природи та закономірностей виникнення і розвитку різних процесів розвитку та функціонування персоналу сільськогосподарських підприємств (рис. 1).

За роки незалежності на селі здійснено глибокі структурні реформи, докорінно перебудовано земельні й майнові відносини, створено організаційно-правові структури ринкового спрямування на основі приватної власності на землю та майно, індивідуальної, сімейної та колективної форм організації праці. Ці зміни суттєво вплинули на процес формування та використання персоналу сільськогосподарських підприємств.

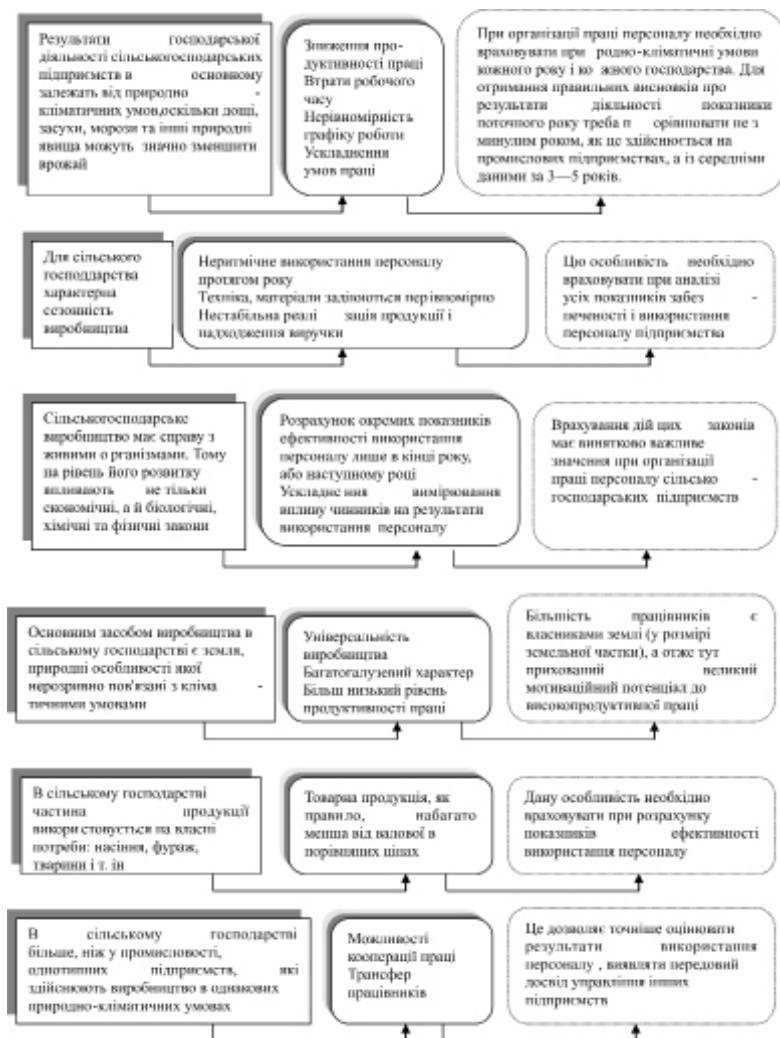


Рис. 1. Вплив специфічних рис сільськогосподарського виробництва на використання персоналу в галузі: особливості аналізу

Основними наслідками реформування в аграрній сфері, які особливо негативно вплинули на процеси відтворення персоналу, на наш погляд, такі:

- деформація структури виробництва (левова частка валової продукції сільського господарства виробляється в господарствах населення, які знаходяться на найнижчому щаблі суспільної організації виробництва: через малі розміри вони є консервативними до науково-технічного прогресу і сучасної організації агробізнесу, нездатними формувати мінімально необхідні умови зайнятості, рівні продуктивності та оплати праці);
- низька ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств (частка збиткових підприємств на сьогодні перевищує половину загальної їх кількості);
- деформація цінових пропорцій на сільськогосподарську продукцію та матеріально-технічні ресурси, які споживаються в аграрному секторі;
- нераціональне використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення, особливо меліорованих, зниження родючості земель внаслідок недостатніх природоохоронних та агротехнічних заходів у землекористуванні;
- критична зношеність основних виробничих фондів;
- вкрай низький рівень мотивації до праці персоналу сільсько-господарських підприємств;
- недосконалість механізмів інвестиційного забезпечення (інвестиційні ресурси аграрного сектору формуються переважно за рахунок власних коштів підприємств, значну частину яких складають амортизаційні відрахування. Залишається вкрай вузьким сегмент довгострокового кредитування АПК);
- відсутність реформування у соціальній сфері села (зважаючи на низьку забезпеченість сільських поселень дільничними лікарнями, дитячими закладами, загальноосвітніми школами, на тлі депопуляційних процесів, міграційного впливу сільської молоді, кількість зайнятих у сільському господарстві за останні десять років значно зменшилася).

Висновки. Отже, дослідження персоналу сільськогосподарських підприємств ми бачимо із обов'язковим врахуванням специфіки аграрної сфери, як її суто специфічних, так і набутих рис у ході реформування. Крім того, для характеристики та оцінки персоналу сільськогосподарських підприємств необхідна своя, особлива система досліджень процесу його відтворення, яка б дозволяла всебічно та комплексно його проаналізувати і вийти на об'єктивну його оцінку, виявляти на його реальні та потенційні можливості. У розв'язанні цих проблем необхідний системний підхід, який би передбачав дослідження проблем формування та використання персоналу в тісному поєднанні з розвитком виробництва, вдосконаленням

суспільних відносин та змінами в системі господарювання, організації та управління.

Література

1. Буряк П. Ю., Карпінський Б. А., Григор'єва П. І. Економіка праці і соціально-економічні відносини: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури. – 2004. – 440 с.
2. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 535 с.
3. Сологуб О. Підходи до визначення показників продуктивності // Україна: аспекти праці. – 1996. – № 4. – С. 50-55.
4. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики / Под ред. Проф., д-ра Р. Марра, д-ра Г. Шидта. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1997. – 480 с.

УДК 658:005.12

Мальчик М. В.,*кандидат економічних наук, доцент Міжнародного економіко-гуманітарного університету імені Степана Дем'ячука, м. Рівне*

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються теоретичні засади конкурентоспроможності промислових підприємств. Висвітлено умови формування конкурентних позицій, можливість створення конкурентних переваг та приведено рушійні сили зростання конкурентоспроможності підприємств.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність промислових підприємств, конкурентні позиції, конкурентні переваги підприємств.

This article deals with the theoretical principles of the plant facilities competitiveness. The terms of competitive positions formation are lighten up, possibility of competitive advantages receipt by enterprises and dynamics of competitiveness increase are determined in the work.

Key words: competition, competitiveness of the industrial enterprises, competitive positions, competitive advantages of the enterprises.

Постановка проблеми. Світ охопила безпрецедентна за своїми масштабами глобальна економічна криза. У кожній країні розроблено безліч проектів і окремих рекомендацій стосовно шляхів подолання кризових явищ. Особливого підходу щодо вирішення проблем мінімізації впливу кризових явищ на економіку держави потребують промислові підприємства. Саме тому актуальності набуває питання щодо особливостей формування ринкових позицій вітчизняних підприємств, що полягає у їхній здатності вести конкурентну боротьбу як всередині країни, так і за її межами. Адже саме рівень конкурентного забезпечення підприємств визначає критерій конкурентоспроможності усієї національної економіки країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Важливу роль у розробці теоретичних аспектів управління конкурентоспроможністю підприємств відіграють праці відомих зарубіжних вчених: Р. Асселя, С. Брю, П. Дойля, Ф. Котлера, А. Маршал-

ла, К. Макконела, Д. Сакса, М. Портера. Їхні роботи містять основи теоретичного апарату дослідження питань конкуренції і конкурентоспроможності. Дослідження цих проблем на рівні як суб'єктів господарювання, так і національної економіки отримало своє відображення у працях вчених країн СНД: В. Диденка, Ю. Іванова, В. Артемової, Б. Маліцького, Ю. Макогона, С. Мочерного, Л. Гаєвської, В. Гееця, Л. Кобиляцького, М. Лепи, О. Поповича, І. Єгорова, А. Савченка, В. Соловйова, О. Чернеги. У їхніх працях розглядалися такі ключові проблеми, як: взаємозв'язок конкурентної та промислової політики; конкурентне середовище країни; зв'язок конкурентоспроможності держави з її економічною безпекою, параметри конкурентоспроможності підприємств тощо. Перелік досліджуваних питань конкурентоспроможності на мікро- та макrorівнях постійно розширюється. Вважаємо, що ще не достатньо вивчені механізми та передумови підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств враховуючи особливості формування конкурентоспроможності економіки держави.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає в узагальненні теоретичних засад та сучасних поглядів на конкуренцію як одну з найхарактерніших рис бізнесу; визначені реального стану конкурентоспроможності промислових підприємств України; дослідженні внутрішніх та зовнішніх сил, які формують зростання рівня конкурентоспроможності промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність у сучасній економічній літературі розглядається неоднозначно. У широкому розумінні приймається як комплексна характеристика діяльності, що ґрунтується на аналізі різних аспектів виробничо-господарської діяльності і дозволяє визначити сильні сторони підприємства у конкурентній боротьбі.

М. Портер стверджує, що універсального визначення конкурентоспроможності для усіх суб'єктів і об'єктів не існує. Його позиція – конкурентоспроможність є головним засобом підвищення добробуту суспільства [1, с. 112]. Джері Сакс вважає, що конкурентоспроможність визначається наявністю в країні ринку, факторів виробництва тощо, які спроможні формувати та розвивати потенціал з метою досягнення явища економічного зростання [2, с. 13]. З позицій класиків та неокласиків, конкуренцію розглядають, як зовнішню силу, яка призводить до зростання продуктивності використання ресурсів, випуску товарів та послуг, прискорення темпів науково-технологічного процесу тощо.

У світових дослідженнях до проблем конкурентоспроможності та конкурентних ринків існує кілька підходів:

- визначають конкуренцію, як загальність на ринку;
- розглядають конкуренцію, як момент ринкового механізму, завдяки якому можна врівноважити попит і пропозицію. В основу цих підходів покладена класична економічна теорія;
- визначають конкуренцію, як критерій, спроможний характеризувати тип галузевого ринку. В основу підходу покладена сучасна теорія морфології ринку.

В умовах сьогодення важливим чинником конкурентоспроможності національної економіки є наявність умов, які спроможні впливати на формування конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств.

Конкурентне середовище формується під впливом внутрішніх та зовнішніх умов. Дослідження внутрішніх умов формування виробничо-ресурсної бази передбачають здійснювати:

- оцінку фінансового стану підприємства;
- ревізію товарного асортименту підприємства, аналіз конкурентоспроможності продукції;
- аналіз стратегії підприємства на ринку;
- аналіз організаційної структури управління підприємством;
- оцінку матеріально-технічної бази підприємства;
- діагностику та облік виробничих потужностей підприємств;
- оцінку науково-технологічного потенціалу;
- оцінку планової роботи підприємства та ефективність прогнозу;
- оцінку кадрового забезпечення підприємства та рівень професіоналізму працюючих;
- оцінку інформаційної структури підприємства;
- оцінку маркетингових та комерційних складових діяльності підприємства;
- оцінку системи формування та стимулювання попиту на продукцію, що випускається тощо.

Зовнішні умови розвитку промислових підприємств не спроможні залежати власне від підприємства. Визначаються напрямом господарської політики держави, уряду щодо управління та регулювання. Для цього необхідно володіти нормативно-правовим забезпеченням відповідно до якого будувати власні потенційні можливості підприємства. Аналіз зовнішніх умов є базою для прийняття рішень щодо підвищення конкурентоспроможності, сприяє росту ефективності, та рента-

бельності його виробничої збутової діяльності та створенню основи для становлення маркетингового підходу у вирішенні важливих управлінських завдань.

Конкуренція підприємств є об'єктивною необхідністю, оскільки завдяки її масштабності, динамізму та гостроті перемагає той, хто здійснює аналіз та бореться за свої конкурентні позиції. Найбільших перешкод та труднощів зазнають неефективні підприємства, що виробляють низькоякісну продукцію. Потужні підприємства здатні процвітати за будь-яких економічно складних умов, оскільки до них відійдуть сегменти ринку, які певний час контролювалися збанкрутілими конкурентами. Отже, спостерігається гнучкість механізму конкуренції, яка проявляється у миттєвій реакції на будь-які зміни обставин навколишнього середовища. Найбільш вигідну позицію займають підприємства, адаптовані до змін, оскільки в кризовий період виробництво з високим ступенем адаптації є більш ефективним та динамічним. Такій конкуренції притаманні такі риси [3]:

- зростання суперництва з огляду на зростання чисельності підприємств, що конкурують;
- суперництво зростає в період зростання попиту;
- внаслідок збільшення обсягу продажу вироблених товарів у натуральному вимірюванні зростає показник суперництва;
- якщо витрати для споживачів незначні, пов'язані з переходом від одного постачальника до іншого – суперництво також зростає тощо;

Під дією впливу таких рис актуальності набувають рушійні сили, які спроможні спровокувати зростання чи спадання конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств. Серед рушійних сил вирізняють [3]:

- глобалізацію конкуренції у сфері пропозиції, яка знайшла відображення в інтеграції планування та співробітництва підприємств на світовому ринку;
- поляризацію ринків, яка характеризується тенденцією зростання рівня переваги споживачів до якісної дорогої продукції;
- розмивання галузевих меж;
- стрімке поширення інформаційної та комунікаційної технології.

Незважаючи на спільний напрям діяльності, промислові підприємства здатні вирізнятись одне від одного за різними параметрами: розмірами, ринками, сукупністю додаткових послуг, які пропонуються, та інше. При визначенні конкурен-

тоспроможності промислових підприємств М. Лепа наголошує, що ключовими ознаками є технічна перевага, якість і надійність, методи збуту, характер послуг, що надаються, умови оплати праці тощо [4, с. 15]

На ринку будь-яке промислове підприємство має свої конкурентні переваги. Формування конкурентних переваг у широкому сенсі пов'язане з конкурентоспроможністю підприємства, яка часто розглядається як багатовимірна концепція. Переваги поділяють на переваги високого та низького порядку. Серед перших вирізняють робочу силу, матеріали та енергію (нестійкі, легко можуть бути втрачені за рахунок зростання цін і заробітної плати або внаслідок використання конкурентами дешевих виробничих ресурсів), а серед других – фахівців, технологію, продукцію (потребують значних коштів та часу для реалізації). Для отримання конкурентних переваг підприємства можуть застосовувати один з двох підходів: перший акцентується на споживачах, а другий – на конкурентах. З погляду концепції маркетингу найбільш прийнятним є підхід, що ґрунтується на споживачах, коли підприємство набуває конкурентних переваг, а його товари краще, ніж товари конкурентів, задовольняють потреби споживачів внутрішнього та зовнішнього ринків.

Серед рівнів конкурентоспроможності підприємств, орієнтованих на зовнішньоекономічну діяльність, Л. Гаєвська [5] вирізняє:

- державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Для регулювання міжнародних економічних відносин держави користуються економічними інструментами: безпосередньо впливають на об'єкт регулювання, тобто прямої дії (державні витрати – необхідні для створення нових послуг чи фізичного об'єкта; безпосередній контроль за економічними процесами – регулювання кількісних обсягів імпорту та експорту, встановлення цін та курсу валют, законодавчі акти) та інструменти опосередкованої (непрямої) дії (безпосередньо впливають на вартісні пропорції господарства);

- квотування та ліцензування експорту, митне регулювання (найбільш старим адміністративним інструментом регулювання торгівлі є ліцензування);

- стандарти міжнародної торгівлі (можуть фіксуватися у формі угод). З приєднанням до угод ГАТТ/СОТ перед Україною постають нові питання, серед яких вирізняють особливості дотримання відкритої торговельної політики, скасування торговельних бар'єрів; недискримінація країн експорту-імпорту товарів; зміни в технологіях, продуктивності праці, структурі

попиту тощо. Тобто необхідно систематично працювати, щоб не відставати від конкурентів.

Висновки. Одним із найбільш розповсюджених механізмів щодо державного впливу на розвиток конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є законодавче стимулювання та створення нормативно-правового середовища для високотехнологічних галузей виробництва. Це свідчить про те, що значна кількість правових та організаційно-економічних заходів повинна бути спрямована на податкове, митно-тарифне, амортизаційне стимулювання підприємств. Стимулювання конкурентоспроможності промислових підприємств передбачено законами України “Про захист економічної конкуренції”, “Про захист від недобросовісної конкуренції”, “Про Антимонопольний комітет України”, “Про інвестиційну діяльність”, “Про інноваційну діяльність”, “Про господарські товариства”, “Про споживчу кооперацію”, “Про науково-технічну інформацію”, “Про підприємства в Україні”, “Про ціни та ціноутворення”, “Про зовнішньоекономічну діяльність” тощо. Проте їх більшість не має системного характеру, деякі потребують подальшого доопрацювання.

В умовах впливу світових кризових явищ на національну економіку, враховуючи досвід розвинених країн та власний, з метою стимулювання конкурентоспроможності підприємств необхідно розробити програму підвищення конкурентоспроможності експорту вітчизняних товарів та послуг, у якій передбачити усунення дублювання; закріплення за кожною країною спеціалізації щодо найбільш перспективних напрямів розвитку з метою взаємообміну розробленими технологіями і поділом ринків збуту. У зв'язку з цим необхідно вирішити такі завдання:

- збереження вже наявного потенціалу конкурентоспроможності;
- вдосконалення нормативно-правової бази розвитку конкурентного середовища;
- посилення вимог до попиту на продукцію за рахунок введення прогресивних стандартів якості, поширення інформаційної бази про товари і послуги;
- стимулювання підприємств щодо стратегії їх розвитку, перспектив, зростання рівня ефективності та конкурентоспроможності;
- пільгове оподаткування коштів виробничих підприємств, спрямованих на освоєння високих технологій, витрат на наукові дослідження і розробки;

– запровадження пільгового режиму амортизаційних відрахувань та інвестиційного кредиту; інноваційних підприємств на початковому етапі освоєння ними нових технологій та випуску нової продукції;

– державна підтримка венчурного підприємництва;

– фінансова участь підприємств України в європейських науково-технологічних програмах тощо.

Таким чином, основною перевагою конкуренції є застосування значного потенціалу ринкових стимулів ділової активності, які в умовах сьогодення використовуються неповною мірою. У сучасній конкурентній боротьбі йде змагання як за володіння капітальними ресурсами і матеріальними цінностями, так і за впровадження інновацій. Конкуренція виступає визначальним чинником впорядкування цін, стимулом інноваційних процесів. А тому здійснюючи промислову політику, інструментом якої є добросовісна конкуренція, можна досягти узгодження інтересів між суб'єктами господарювання та державою.

Література

1. Портер М.Э. Конкуренция. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2000. – 495 с.

2. Сакс Дж., Корнер Э. Экономическая конвергенция и экономическая политика // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. – С. 13-38.

3. Маліцький Б. А., Попович О. С., Соловйов В. П., Артемова В. Я., Єгоров І. Ю. Обґрунтування інноваційної моделі структурної перебудови економіки України. – К.: НАНУ, 2005. – С. 55-58.

4. Лепа Н. Н. Управление конкурентными преимуществами предприятия. – Донецк: ООО "Юго-Восток ЛТД", 2003. – 296 с.

5. Гаєвська Л. М. Економіка та організація діяльності фірми: навч. посібник. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2005. – 164 с.

УДК 658.14

Ніколаєнко І. В.,*аспірант Чернігівського державного інституту економіки і управління*

МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО РИЗИКУ

У статті, систематизуючи наведені в економічній літературі підходи, визначено основні напрями та методи регулювання ступеня ризику.

Вибір конкретного методу залежить від досвіду та можливостей суб'єкта господарювання. Але найкращим варіантом вибору напрямку оптимізації ризику є обґрунтована комбінація кількох методів.

Ключові слова: *ризик, глобалізація, методи регулювання, економічна нестабільність, підприємницький ризик, інструменти регулювання, компенсація ризику.*

Systematizing the approaches resulted in economic literature, will define basic directions and methods of adjusting of risk degree.

The choice of concrete method depends on experience and possibilities of subject of menage. But the best variant of choice of risk optimization direction is the grounded combination of a few methods

Key words: *risk, globalization, regulation methods, economic unsustainability, entrepreneur's risk, instruments of regulation, risk compensation.*

Постановка проблеми. В умовах економічної невизначеності, яка характерна для ринкового середовища, постійно виникає потреба у швидкому прийнятті науково обґрунтованих рішень щодо підвищення результативної діяльності суб'єктів господарювання. Вибір методів та інструментів регулювання ступеня підприємницького ризику є важливим етапом процесу управління. Особливо гостро постає ця проблема в умовах фінансової нестабільності, а тому тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти вдосконалення напрямів та методів регулювання ступеня ризику висвітлювали в своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені: І. Т. Балабанов, О. І. Белей, І. А. Бланк, В. В. Вітлінський, Н. М. Внукова, В. М. Гранатуров, М. В. Грачова, В. І. Грушко, Г. Г. Кірейцев, М. С. Клапків, Л. А. Лахтіонова, А. М. Літовсь-

ких, Б. М. Мізюк, В. І. Міщенко, О. І. Пилипченко, А. Ю. Харко, В. Ю. Харко, В. А. Ющенко.

Аналіз робіт вказаних авторів дає підстави констатувати, що на даний момент у вітчизняній економічній теорії та практиці недостатньо досліджені методи на напрями регулювання ступеня ризиків в підприємницькій діяльності. Тому в цій статті автор намагався систематизувати та розробити напрями і методи регулювання ступеня ризиків в умовах глобалізації економіки України.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є систематизація наведених в економічній літературі підходів щодо визначення основних напрямів та методів регулювання ступеня ризику.

Виклад основного матеріалу. Уникнення ризику є одним із найпоширеніших напрямів, який полягає в простому ухиленні від прийняття проектів, рішень, обтяжених надмірним ризиком, у відмові співпрацювати з ненадійними партнерами, постачальниками. Ухилення від ризику вважається найбільш радикальним і простим напрямом, але, застосовуючи його, підприємство не отримує прибутку, пов'язаного з ризикованістю діяльності. Дотримання політики ухилення від ризику доцільне, якщо:

- ризики значні та небезпечні;
- ухилення від одного виду ризику не тягне за собою виникнення інших ризиків, що характеризуються високим рівнем;
- рівень ризику набагато вищий рівня можливої дохідності господарської операції;
- втрати від прояву ризику надвисокі, і підприємство не в змозі їх відшкодувати.

Таблиця 1.

Напрями та методи впливу на ступінь ризику господарювання

Напрямок впливу	Методи регулювання ступеня ризику
Уникнення ризику	– відмова від ненадійних партнерів, постачальників; – відмова від прийняття ризикованих проектів, рішень
Компенсація ризику	– стратегічне планування діяльності; – прогнозування зовнішньої економічної ситуації; – моніторинг соціально-економічного та правового середовища; – активний цілеспрямований маркетинг

Збереження ризику	– відмова від будь-яких дій, спрямованих на компенсацію збитку (без фінансування);
	– створення спеціальних резервних фондів у натуральній або грошовій формі (фондів самострахування або фондів ризику); – залучення зовнішніх джерел (отримання кредитів та позик, державних дотацій для компенсації збитків та відновлення виробництва)
Передача ризику	– страхування; – передача ризиків через укладання договорів факторингу, поручительства; – передача ризику через укладання біржових угод (хеджування)
Зниження ризику	– диверсифікація; – здобуття додаткової інформації; – лімітування

Компенсація ризику – це ще один напрям, який належить до превентивних засобів управління та характеризується трудомісткістю й численними аналітичними дослідженнями. До найбільш ефективних методів цієї групи належить використання в діяльності підприємства стратегічного планування, завдяки чому можна ліквідувати певну частину невизначеності, передбачити появу вузьких місць у виробничому циклі та завчасно ідентифікувати види ризиків, специфічних для цього підприємства. Прогнозування зовнішньої економічної ситуації охоплює: періодичну розробку сценаріїв розвитку та оцінку майбутнього стану середовища господарювання для підприємства; прогнозування поведінки можливих партнерів та дій конкурентів; зміни в секторах та сегментах ринку; прогнозування в межах регіону та всієї країни. Збереження ризику передбачає здійснення таких заходів:

- відмову від будь-яких дій, спрямованих на компенсацію збитку (без фінансування);
- створення спеціальних резервних фондів у натуральній або грошовій формі (фондів самострахування або фондів ризику) безпосередньо на підприємстві для оперативного подолання тимчасових ускладнень фінансово-комерційної діяльності, здійснення компенсації збитків за настання несприятливих кліматичних і погодних умов, покриття кредиторської заборгованості, витрат із ліквідації суб'єкта господарювання;
- отримання кредитів і позик, державних дотацій для компенсації збитків та відновлення виробництва.

Таким чином, за прийняття ризику основне завдання для підприємства – пошук необхідних ресурсів для покриття можливих утрат. Під час вибору кредитування підприємство може зіткнутися з недоступністю кредитів і високими процентними виплатами. Основною проблемою під час створення резервів на покриття непередбачених втрат є оцінка можливих наслідків ризику. Для визначення останніх можуть бути використані викладені вище методи якісного та кількісного аналізу.

Передача ризику має на меті передачу відповідальності за нього третім особам за збереження наявного рівня ризику. Цей напрям включає такі методи: страхування; передача ризиків через укладання договорів факторингу, поручительства; передача ризику через укладання біржових угод (хеджування).

Страхування – передача ризику страховій компанії за певну плату. Страхування передбачає зобов'язання страхувальника щодо страхових виплат у розмірі повної або часткової компенсації втрат прибутків суб'єкта господарювання, на користь якого укладена угода, у випадку виникнення за такими напрямками, як: зупинка виробництва чи скорочення його обсягів, банкрутство, невиконання договірних зобов'язань контрагентом, судові витрати. У страхування є й обмеження: ціна страхування може не влаштовувати клієнта страхової компанії; застрахувати можна далеко не всі ризики.

Ризики, придатні для страхування, мають відповідати таким характеристикам: ризик носить випадковий характер, він суб'єктивний, чистий, а не спекулятивний; поява страхового випадку – невідома, не пов'язана з діями страхувальника чи іншої зацікавленої особи; наслідки ризику – об'єктивно вимірні та мають грошове вираження; страхова подія не носить катастрофічного характеру, страховий захист не суперечить суспільним інтересам. Але ці критерії можуть змінюватися відповідно до потреб споживача страхових послуг. За кордоном, залежно від специфіки діяльності підприємства, страхують ризик не тільки прямої, але й непрямої шкоди, а саме: ризик помилки працівника підприємства, ризик шахрайства, ризик збитків від хвороби чи смерті керівника, провідного спеціаліста фірми, ризик розголосу комерційної таємниці. В Україні страхування подібних ризиків поки що не розвинене. Суб'єкт господарювання повинен добре орієнтуватися на страховому ринку, вибираючи найбільш відповідні для конкретної угоди умови страхування, про які домовляються в договорі страхування.

Фінансування ризику, оскільки воно передбачає вкладення коштів, вимагає оцінки ефективності його застосування. Ана-

ліз економічної ефективності страхування та самострахування за методом Хаустона відповідає на дуже цікаве для ОІР запитання: яка ціна за страхування варта того, щоб погодитися застрахувати свій ризик, а в якому випадку краще покластися на власні страхові фонди. Сутність методу Хаустона полягає в оцінці впливу різних способів управління ризиком на "вартість підприємства", що визначається через вартість його вільних активів (різницю між величиною всіх його активів і зобов'язань). Рішення щодо страхування чи самострахування ризику змінюють вартість підприємства, оскільки витрати на ці заходи зменшують кошти чи активи, котрі організація могла б скерувати на інвестиції та отримати прибуток. У розглянутій моделі передбачається, що обидва фінансових механізми однаковою мірою покривають розглянутий ризик, тобто забезпечують однаковий рівень компенсації майбутніх збитків.

Під час страхування підприємство сплачує на початку фінансового періоду страхову премію та гарантує собі компенсацію збитків у майбутньому. Вартість підприємства наприкінці фінансового періоду у разі здійснення страхування виразимо такою формулою:

$$S_1 = S - P + r(S - P), \quad (1.1)$$

де S_1 – вартість підприємства в кінці фінансового періоду у випадку страхування; S – вартість підприємства на початку фінансового періоду; P – розмір страхової премії; r – середня рентабельність працюючих активів.

За самострахування підприємство цілком зберігає власний ризик і формує спеціальний резервний фонд – фонд ризику. Вплив на величину власних активів повністю збереженого ризику можна оцінити такою формулою:

$$S_R = S - L + r(S - L - F) + i, \quad (1.2)$$

де S_R – вартість підприємства в кінці фінансового періоду за цілком збереженого ризику; L – очікувані втрати від розглянутих ризиків (прямі збитки); F – величина резервного фонду ризику; i – середня рентабельність активів фонду ризику.

Порівняння значень S_1 і S_R дає підстави стверджувати про порівняльну економічну ефективність страхування та самострахування. Для більшої точності розрахунків необхідно враховувати дисконтування грошових потоків, тобто приведення їхньої вартості до даного моменту на підставі обраної процентної ставки, внаслідок розподілу збитків у часі, затримок у виплаті страхового відшкодування, пов'язаних з оформленням і висуненням претензій, і наявності інфляції.

Отже визначимо умову ефективності страхування на підприємстві для захисту від ризиків. Оскільки вартість підприємства в кінці фінансового періоду в разі страхування має бути вищою, цю умову можна записати так:

$$S_I > S_R, \quad (1.3)$$

Підставляючи в нерівність (1.3) вирази (1.1) і (1.2) та зробивши деякі перетворення, отримаємо вираз:

$$P < L_{\text{середн}} + F \frac{r-i}{1+r}, \quad (1.4)$$

де P – страхова премія; $L_{\text{середн}}$ – приведені середні очікувані збитки; F – розмір фонду ризику у випадку здійснення само-страхування; r – середня прибутковість на працюючі активи; i – середня прибутковість на активи фонду ризику.

З нерівності (1.4) можна визначити максимально припустимий розмір страхової премії, якщо зробити певні припущення про величини, що включаються в нього. Для коректності розрахунку у формулі (1.4) необхідно використовувати значення прогнозованих збитків $L_{\text{середн}}$, приведені до початку фінансового періоду. Реальні збитки розподілені по періоду спостереження, і ті з них, які відбулися раніше за часом, сильніше впливають на зміну вартості підприємства. У цьому випадку для коригування величини $L_{\text{середн}}$ можна знову ж застосувати стандартні процедури дисконтування фінансових потоків.

Розмір фонду ризику визначається відповідно до суб'єктивного сприйняття ризику ОПР. Для оцінювання цього чинника в моделі послуговуються вже згадуваним раніше поняттям максимально прийнятного рівня збитку $L_{\text{середн}}$. Логічно було б встановити розмір фонду ризику рівним величині максимально прийнятного збитку:

$$F = L_{\text{max}}, \quad (1.5)$$

Остаточний варіант умови економічної ефективності використання страхування для покриття ризиків підприємства виражається такою формулою:

$$L_{\text{середн}} < L_{\text{max}} \frac{r-i}{1+r}, \quad (1.6)$$

Нерівність (1.6) визначає максимально прийнятний для страхувальника розмір страхової премії, виходячи з внутрішніх властивостей страхованих ризиків, що описуються в моделі параметрами $L_{\text{середн}}$ і L_{max} . Ці параметри можуть бути визначені на основі статистичних даних. У разі їх відсутності як наближені значення $L_{\text{середн}}$ і L_{max} можна використовувати доступні дані щодо інших підприємств аналогічного профілю або взяти значення максимального та середньорічного збитку від

розглянутих ризиків за досить тривалий період часу (у приведених до рівня розрахункового року сумах), скоригованих на коефіцієнт, визначений експертним шляхом.

Таким чином, чим більший розмір фонду ризику, що формується підприємством, тим менш ефективним є самострахування. Ефективність самострахування падає зі збільшенням прибутковості підприємства та зростає зі збільшенням надійних інвестицій. Це положення має очевидний економічний зміст: зі збільшенням прибутковості своєї діяльності підприємству вигідніше вкладати кошти у виробництво, ніж використовувати їх на створення фонду ризику. З іншого боку, зростання прибутковості цінних паперів підвищує привабливість вкладення в них тимчасово вільних коштів з фонду ризику.

Основний спосіб передачі ризику полягає в укладанні угод – будівельних контрактів, оренди, контрактів на зберігання та перевезення вантажів, контрактів продажу, обслуговування, постачання, договори факторингу, біржові угоди. Під час передачі ризику до тексту документів вносяться спеціальні умови, що зменшують власну відповідальність у випадку настання непередбачених випадків чи тих, які передають ризик контрагенту [2, с. 123-234].

Хеджування є відносно новим, але достатньо результативним напрямом регулювання ризику. Воно передбачає страхування від ризику ціни товару, яка не вигідна для продавця чи покупця, через створення зустрічних валютних, комерційних, кредитних вимог. Відокремлюють хеджування з використанням опціонів, ф'ючерсних контрактів, використанням операцій "своп". Принцип механізму хеджування з використанням ф'ючерсних контрактів полягає в тому, що коли той чи інший суб'єкт економіки зазнає фінансових утрат унаслідок зміни цін до моменту поставки як продавець валюти, реального активу чи ЦП, то він виграє у тих самих розмірах і як покупець ф'ючерсних контрактів на таку саму кількість валюти, реального активу, ЦП чи навпаки [6, с. 24-32]. Цей напрям регулювання ризику використовується для здійснення операцій з великим обігом товарних і грошових ресурсів. Опціони дають змогу обмежити величину втрат, оскільки в основі цієї форми хеджування лежить угода з премією (опціоном), що виплачується за право (але не зобов'язання) продати чи купити протягом передбаченого опціоном строку певний актив у певній кількості за раніше обумовленою ціною. В основі операції "своп" лежить обмін (купівля-продаж) відповідними фінансовими активами

чи фінансовими зобов'язаннями для поліпшення їхньої структури та зниження можливих утрат.

Методи зниження ступеня ризику спрямовані на скорочення ймовірності та обсягу непередбачених утрат. Найпоширенішим серед сукупності цих методів є диверсифікація – процес розподілу інвестованих коштів між різними об'єктами вкладення, безпосередньо не пов'язаними між собою. Існує багато різновидів диверсифікацій. Так, Г. Клейнер [3, с. 123-156] розрізняє:

- диверсифікацію діяльності (збільшення кількості придатних до використання технологій, розширення асортименту продукції чи спектра послуг, орієнтація на різні соціальні групи споживачів, на підприємства різних регіонів);
- диверсифікацію ринків збуту (діяльність одночасно на кількох ринках збуту, розподіл поставок між значною кількістю споживачів);
- диверсифікація закупівлі сировини та матеріалів (взаємодія з великою кількістю постачальників).

Розрізняють виробничу (збільшення асортименту продукції (послуг)) та фінансову (купівля частки, акцій чи інших цінних паперів підприємств; придбання цінних паперів або частки у фінансових інститутах (банках, інвестиційних фондах), відкриття в них депозитних рахунків) види диверсифікацій [5, с. 112-134]. При цьому виробнича може відбуватися за одним із таких напрямів: однорідна диверсифікація (виробництво продукції, аналогічної тій, що випускається, за винятком деяких незначних параметрів); відносно-однорідна (однорідність техніко-технологічних ознак виробництва продукції, ідентичність споживчої вартості товарів); умовно-однорідна (відсутність спільних техніко-технологічних характеристик, відносна ідентичність споживчої вартості); різнорідна (повна або майже повна відсутність будь-яких зв'язків між базовим і новим продуктами) диверсифікації. Метод диверсифікації дає змогу знизити виробничі, комерційні та інвестиційні ризики. Наприклад, зниження інвестиційних ризиків відбувається через формування оптимального портфеля цінних паперів. На жаль, за допомогою диверсифікації не можливо зменшити системні ризики, зумовлені станом економіки та пов'язані з такими чинниками, як: зміна банківської ставки, грошової політики тощо, передбачення кризи. Іншим методом зниження ризику є здобуття додаткової інформації. Адже від повноти та достовірності інформації залежить точність прогнозування майбутніх результатів, ступінь ризикованості рішень, що приймаються. Інфор-

мація являє собою дуже цінний товар, вартість якого розраховується як різниця між очікуваною вартістю придбання певного товару або вкладення капіталу, коли наявна повна інформація, та вартістю, коли інформація неповна. Лімітування – це встановлення ліміту, тобто граничних сум витрат, обсягів продажу, кредитів. Суб'єктами господарювання цей метод застосовується у випадку продажу товарів у кредит, надання позик, визначення сум вкладення капіталу тощо.

Маючи на меті оптимізацію рівня господарського ризику, підприємство повинно використовувати й інші можливі внутрішньо фірмові джерела його зниження, а саме:

- перевірку партнерів по бізнесу та умов укладання угод (характер позичальника, фінансові можливості, майно, загальні умови економічної кон'юнктури);
- організацію захисту комерційної таємниці на підприємстві через введення конкретного порядку роботи з інформацією та доступу до неї;
- створення спільних підприємств; придбання фірм, компаній із добре налагодженою системою впровадження нових технологій чи іншими перевагами;
- удосконалення управління оборотними коштами підприємства; резервування грошових коштів, виробничих потужностей, готової продукції; перепланування продукції чи структури організації;
- залучення зовнішніх конкурентів-експертів із вузькою спеціалізацією тільки в тій галузі, де найбільш можливий ризик;
- максимальне використання минулого досвіду, позитивної практики, суджень й інтуїції для обґрунтування ймовірності настання подій;
- використання венчурного ризикового капіталу.

Існування різноманітних напрямів та методів регулювання ступеня ризику ставить підприємця перед проблемою вибору найбільш прийнятної в певній ситуації заходу. Вчені вважають, що за даних умов доцільним є проектування модуля "ймовірність виникнення втрат / рівень збитків" за обраною підприємцем градацією на підставі власних досліджень та експертних оцінок [1, с. 46-123]. Сутність методичного підходу визначення оптимального способу нейтралізації ступеня ризику відображено в табл. 2.

За часом здійснення сукупність заходів впливу на ступінь ризику можна розділити на: ті, що передують несприятливій події, плануються та здійснюються завчасно (страхування, самострахування, диверсифікація, попереджувальні організацій-

но-технічні, юридичні, договірні заходи тощо); ті, що настають слідом за несприятливою подією (позички, кредити, дотації тощо).

Таблиця 2.
Модуль "Імовірність виникнення втрат/рівень збитків" для пошуку рішення щодо оптимізації ступеня ризику

	Імовірність виникнення втрат					
Рівень збитків, гр. од.	Близька до нуля	Низька	Невелика	Середня	Велика	Близька до одиниці
Незначні (від 0 до А)	Прийняття ризику				Прийняття ри- зику чи ство- рення резерву (запасу)	
Малі (від А до В)	Створення резерву (запасу)					
Помірковані (від В до С)	Створен- ня резерву (запасу)		Зовнішнє страху- вання чи (і) роз- поділ ризику			Уник- нення ризичу
Середні (від С до D)	Зовнішнє страхування чи розподіл ризику				Уникнення ри- зику	
Великі (від D до E)	Зовнішнє страху- вання чи розпо- діл ризику			Уникнення ризику		
Катастрофічні (біль- ше E)	Зовнішнє страхуван- ня чи (і) розподіл ризичу		Уникнення ризику			

Висновки. Реалізація розглянутих вище методів передбачає певні витрати, які можуть істотно різнитися за своїм рівнем. Проблема управління ризиками полягає у визначенні та впровадженні в практику "оптимальних" (раціональних) методів, завдяки яким буде зменшено сукупні витрати об'єкта або отримано максимально можливу в такій ситуації вигоду [4, с. 111-234].

Вибір конкретного методу залежить від досвіду та можливостей суб'єкта господарювання. Але найкращим варіантом вибору напряму оптимізації ризику є обґрунтована комбінація кількох методів.

Вибір методів та інструментів регулювання ступеня підпри-

ємницького ризику є важливим етапом процесу управління. Основними напрямками впливу та методами регулювання ступеня ризику виступають: уникнення ризику (відмова від ненадійних партнерів, постачальників; відмова від прийняття ризикованих проектів, рішень); компенсація ризику (стратегічне планування діяльності; прогнозування зовнішньої економічної ситуації; моніторинг соціально-економічного та правового середовища; активний цілеспрямований маркетинг); збереження ризику (відмова від будь-яких дій, спрямованих на компенсацію збитку (без фінансування); створення спеціальних резервних фондів у натуральній або грошовій формі (фондів самотрахування або фондів ризику); залучення зовнішніх джерел (отримання кредитів та позик, державних дотацій для компенсації збитків та відновлення виробництва); передача ризику (страхування; передача ризиків через укладання договорів факторингу, поручительства; передача ризику через укладання біржових угод (хеджування)); зниження ризику (диверсифікація; здобуття додаткової інформації; лімітування).

Література

1. Вітлінський В. В., Наконечний С. І. Ризик у менеджменті. – К.: ТОВ "Борисфен-М", 1996. – 336 с.
2. Дуброва О. С. Сучасний погляд на ризик-менеджмент як важливу складову системи управління підприємством // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. – Вип. 1(8) / Голов. ред. О. П. Степанов. – К.: КНЕУ, 2002. – 542 с.
3. Клейнер Г. Б. и др. Предприятия в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Под общ. ред. С. А. Панова. – М.: ОАО Изд-во "Экономика", 1997. – 288 с.
4. Тихомиров Н. П., Потравный И. М., Тихомирова Т. М. Методы анализа и управления эколого-экономическими рисками: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ, ДАНА, 2003. – 350 с.
5. Устенко О. Л. Предпринимательские риски: основы теории, методология оценки и управление. – К.: "Всеуито", 1996. – 146 с.
6. Филин С., Брук М. Преодоление рискозависимости // РИСК. – 2002. – № 2. – С. 24-32.

УДК 658.1

Попівняк Ю. М.,*аспірант, асистент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка*

ВТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ КЛАСИФІКАЦІЇ

У статті досліджено основні підходи до виокремлення та поділу втрат підприємства, запропоновано модель класифікаційної структури втрат з метою удосконалення управління ними та прийняття обґрунтованих і ефективних рішень.

Ключові слова: *втрати підприємства, класифікаційна структура втрат, аналіз втрат.*

In the article the basic methods to definition and division the enterprise's waste are investigated, and the model of the classification structure of waste with the purpose of forming the informational providing for their management, well founded and effective decision making is offered.

Key words: *enterprise's wastes, classification structure of wastes, wastes' analysis.*

Постановка проблеми. У процесі функціонування суб'єкта господарювання виникає багато затрат, які характеризуються різноманітністю за своєю сутністю. Окремою їх складовою є втрати, присутні у всіх сферах та на всіх етапах виробничо-господарської діяльності підприємства, що зумовлює необхідність систематизації інформації про втрати з метою підвищення ефективності управління ними. Групування даних про втрати за певними критеріями дає змогу подавати інформацію у тому вигляді, в якому вона є потрібною користувачам для прийняття рішень. Розгляд вже наявних класифікаційних ознак поділу втрат і формулювання нових дозволяє вдосконалити інформаційне забезпечення потреб їх планування, нормування, обліку, аналізу, контролю та регулювання, а також сприяє більш досконалому вивченню об'єкта дослідження.

Виокремлення такої категорії, як втрати підприємства, визначення ознак для класифікації втрат та поділ їх сукупності за такими ознаками має винятково важливе значення, зокрема

для потреб управління виробництвом продукції та прийняття оптимальних управлінських рішень у процесі його організації. Зауважимо, що показники, які характеризують рівень втрат, що виникають на різних етапах виробничого процесу, дають змогу робити висновки про результативність та ефективність системи управління, а інформація про втрати, подана в розрізі тих чи інших класифікаційних ознак, окреслює напрями пошуку резервів їх зниження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз наявних підходів у економічній літературі свідчить, що сьогодні вченими дуже мало уваги приділяється дослідженню втрат підприємства та їх класифікації. Здебільшого, в працях вітчизняних науковців можна зустріти виокремлення поняття “втрати” із загальної сукупності затрат та витрат підприємства, без їх подальшого розгляду як окремого об’єкта дослідження. Серед українських вчених – це Ф. Ф. Бутинець, В. О. Василенко, С. Гвоздьова, Н. Р. Домбровська, О. Г. Замета, О. В. Карпенко, Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов тощо. Більше уваги розгляду проблем, пов’язаних з групуванням та систематизацією даних про втрати підприємства, присвячено у працях зарубіжних науковців, зокрема представників та прихильників японської філософії управління підприємством загалом та процесами виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг), зокрема: М. І. Борисової, Джеймса П. Вумека, Деніела Т. Джонса, М. Імаї, В. Є. Керімова, У. Ларо, Т. Оно, Х. Такеди тощо. Проте відсутність у літературних джерелах ґрунтовного підходу до розгляду зазначених питань та детальної класифікації втрат відповідно до цілей, які ставить перед собою управлінський персонал, зумовлює необхідність проведення досліджень у цьому напрямі та їх актуальність на сучасному етапі розвитку економічної науки.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз наявних підходів до подання інформації про втрати та розробка підходів класифікації втрат підприємства. У контексті дослідження з’ясуємо необхідність виокремлення тих чи інших класифікаційних ознак з метою використання даних про втрати у цілях управління та прийняття ефективних рішень.

Виклад основного матеріалу. Під втратами підприємства розуміємо кількісне відображення ресурсів, використання яких носить непродуктивний характер, а також сукупність дій, що не створюють вартості в процесі виробничо-господарської діяльності підприємства. Термін “продуктивність” розглядається як співвідношення ефекту від здійсненої операції (у ви-

гляді надходження ресурсів, отримання доходу, виготовлення продукції тощо) та вартості чинників, затрачених на її здійснення, а під вартістю в контексті цього дослідження будемо розуміти споживчу вартість продукції, тобто здатність останньої приносити користь та задовольняти потреби покупців.

Загалом, класифікація – це розподіл предметів, явищ і понять за класами, видами, розрядами, залежно від їхніх загальних ознак [13, с. 29].

Як вже зазначалося, у більшості літературних джерел (в основному вітчизняних) класифікація витрат підприємства відсутня. Їх виокремлення відбувається на основі поділу затрат (чи витрат, якщо ці терміни авторами не розрізняються) за доцільністю витрачання (у деяких працях – за ефективністю) на продуктивні (доцільні, ефективні) та непродуктивні (недоцільні, неефективні), де втратами називають останні. Такий погляд ґрунтується на підході до класифікації затрат згідно з Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [1].

Згідно з вищеописаним підходом, непродуктивними (неефективними, недоцільними) затратами (тобто втратами) вважають витрати непродуктивного характеру, у результаті яких не будуть отримані доходи, адже не буде виготовлено продукцію. Такі витрати є необов'язковими й виникають у результаті певних недоліків організації виробництва, порушення технології тощо [3, с. 25]. У наведеному визначенні позитивний ефект від здійснення затрат пов'язується лише з доходами, що, на нашу думку, дещо звужує розуміння поняття продуктивності. С. Захар'їн вважає, що непродуктивні затрати (втрати) можуть бути ліквідовані, а більша їх частина здатна компенсуватися за рахунок винних осіб чи організацій [6, с. 18]. Аналогічний поділ затрат, тільки за ознакою зв'язку з виробництвом, знаходимо, наприклад, у Б. Юровського. Не можемо погодитися з цим поглядом, оскільки непродуктивне використання ресурсів та операції, які до нього призводять, можуть здійснюватися як на різних стадіях виробничого процесу, так і за його межами (для прикладу, – при постачанні сировини, адмініструванні та ін.).

В економічній літературі можна зустріти підхід, де паралельно виділяються продуктивні та непродуктивні (за доцільністю), а також ефективні й неефективні (за критерієм ефективності використання ресурсів) затрати. При цьому непродуктивні затрати (втрати) не створюють ні нової вартості, ні іншого позитивного ефекту (це загублені кошти або упущені вигоди у затратах ресурсів); неефективні затрати (втрати) –

пов'язані з явищем простою ресурсів виробництва та забракованою продукцією [13, с. 32-33]. Як бачимо, ці визначення багато в чому дублюють одне одного, тільки неефективні затрати стосуються лише втрат, пов'язаних з виготовленням продукції, а термін “непродуктивні затрати” вживається у більш загальному розумінні.

В. Є. Керімов, поряд із класифікацією затрат на продуктивні та непродуктивні (втрати), наводить їх поділ на заплановані й незаплановані, де останні – це затрати непродуктивного характеру, які не є неминучими та не впливають з нормальних умов господарської діяльності [8, с. 42]. З визначення зрозуміло, що під незапланованими затратами теж розуміють втрати.

Деякі дослідники [16, с. 58-59; 18, с. 15-16] виділяють у складі постійних затрат корисні та некорисні, виходячи з особливостей використання виробничо-економічного потенціалу підприємства. Так, внаслідок неповної експлуатації виробничих потужностей виникають некорисні постійні затрати (втрати), які поділяються на: кількісні (пов'язані з непристосованістю) та якісні (пов'язані з неподільністю агрегатів); резервні (за умови присутності резервних виробничих потужностей) і надлишкові (при умові наявності надлишкових виробничих потужностей).

Серед підходів до класифікації втрат підприємства можна також виділити ті, які стосуються лише окремо взятих їх груп, наприклад, у вигляді відходів виробництва, браку у виробництві, втрат від простоїв та ін.

Так, втрати у вигляді відходів виробництва поділяють на зворотні та безповоротні, а також нормативні й наднормативні. До зворотних відходів належать залишки сировини та інших видів матеріальних цінностей, що утворилися в процесі виробництва продукції, втратили повністю або частково споживчі властивості початкового матеріалу і через це використовуються з підвищеними витратами або зовсім не використовуються за прямим призначенням [1]. Всі інші відходи є безповоротними. Нормативними вважають втрати у вигляді відходів у межах встановленої величини нормативу, а наднормативними – відходи, що перевищують встановлений норматив [15, с. 146]. Стосовно останньої класифікації зауважимо, що, хоч уникнути втрат у вигляді відходів виробництва є достатньо складно, все ж їх ідентифікацію та поділ за різними ознаками здійснюємо для того, щоб не допустити проникнення таких втрат у планування та нормування і, якщо можна, ліквідувати їх повністю. Та коли ми вже на стадії формування нормативів передбачаємо певну суму втрат, понесення яких у процесі ви-

готовлення продукції буде вважатися виправданим, зникає мотивація знижувати такі втрати в майбутньому.

Брак у виробництві класифікують за видами (технологічний тощо) [11, с. 63], за характером дефектів (поправний (виправний) – вироби, які після усунення недоліків можуть використовуватися за прямим призначенням і виправлення яких технічно можливе й економічно доцільне, та остаточний (невиправний) – вироби, що не можуть використовуватися за прямим призначенням і виправлення яких технічно неможливе й економічно недоцільне) [4], за місцем виникнення (внутрішній – брак продукції, виявлений до її відвантаження споживачеві, та зовнішній – виявлений споживачем і пред’явлений для відшкодування збитків) [1], щодо норм втрат від браку (в межах норми і понад норму) [14, с. 750]. Доцільно було б також розглядати поділ втрат, зумовлених браком, за причинами та місцями виникнення, а також центрами відповідальності.

Втрати підприємство може нести також через прості окремих працівників з причини неподання матеріалів, інструментів; прості дільниць, цехів, виробництва з причини виникнення аварій і стихійних лих, відсутності матеріалів, енергії та ін. Залежно від причин виникнення простої поділяються на зовнішні та внутрішні, а залежно від їх тривалості – на цілоденні та внутрізмінні [11, с. 66].

Недоліками наведених класифікацій втрат у вигляді відходів, браку і простоїв є їх переважна орієнтація на потреби ведення фінансового обліку та калькулювання собівартості, а також неповнота охоплення об’єкта дослідження та можливість застосування тільки для окремих груп втрат.

На увагу заслуговує також підхід до визначення і класифікації втрат, висвітлений у дисертаційному дослідженні О.Г. Замети. Так, всі витрати, за ознакою їх відношення до створення (збільшення) вартості, автор поділяє на продуктивні та непродуктивні (такі, що відшкодовуються ціною від реалізації продукції й такі, що зменшують вартість продукту і доходу підприємства) [5, с. 30]. На нашу думку, витрати, що відшкодовуються ціною від реалізації не входять до собівартості виробництва, проте вони можуть збільшувати вартість, якщо під нею розуміти, наприклад, ціну продукції, та й вживати до таких витрат термін “непродуктивні” не зовсім коректно. Друга група витрат (понаднормативні втрати продукції при її збиранні, транспортуванні, зберіганні, брак виробництва та інші витрати, зумовлені безгосподарністю [5, с. 31]) справедливо виокремлюється як втрати підприємства.

Цікавою є класифікація виробничих втрат за відношенням до процесу виробництва на втрати у складі витрат (виражені умовами виробництва) та втрати у складі виходу продукції (результат виробництва). Перша група втрат являє собою перевитрати ресурсів порівняно з обґрунтованими нормами, а друга – втрати від недобору продукції (зменшення кількості та погіршення її якості) при збиранні, транспортуванні, доробці [5, с. 32]. Зауважимо, що обидві групи втрат здорожують продукцію та при ефективній організації виробничого процесу можуть бути ліквідовані.

Значно більше уваги класифікації втрат підприємства приділяється у працях прихильників інноваційних систем управління, таких як, наприклад, теорія ощадливого виробництва (Lean manufacturing), що є складовою філософії та стратегії безперервного вдосконалення (Kaizen). Тут втрати (Muda) справедливо розглядаються як дії, що споживають ресурси підприємства, але не створюють вартості для покупця [7, с. 31].

Х. Такеда виділяє такі основні чинники виникнення втрат у виробництві [12, с. 139]: 1) простой на лінії; 2) помилки персоналу; 3) механічні дефекти; 4) помилки в плануванні; 5) незавершеність "кайзен-дій".

При цьому автор розглядає три рівні втрат [12, с. 161]: 1) все зайве при виконанні робочих процедур (Katakana muda); 2) робочі процедури, які не додають вартості продукту. Поділяються на види робіт, які є втратами, але їх необхідно виконувати та види робіт, які є втратами і їх повністю можна уникнути (Hiragana muda); 3) втрати, зумовлені особливостями обладнання (Kanji muda).

Тобто, всі втрати відповідно до цього підходу можна поділити на роботу, яка не створює вартості (весь другий та частина третього рівня втрат), та всі інші дії і рухи працівника, які пов'язані з виробничим процесом, мають непродуктивний характер та призводять до виникнення різного роду втрат (весь перший та частина третього рівня втрат). Зазначимо, що виявити й ліквідувати останні є значно простіше, ніж навчитися бачити та усувати перші.

Пов'язаною з попереднім поділом втрат є класифікація всіх дій, що супроводжують вартісний ланцюжок на такі, які створюють вартість; такі, що не створюють вартості, проте, їх неможливо уникнути через певні обставини, але, однак, кількість таких дій можна звести до мінімуму; ті, що не створюють вартості і їх можна негайно виключити з процесу її формування [4, с. 38]. Відмінністю цього підходу від попереднього є вживання

поняття “дія” в загальному його значенні, в той час, як Х. Такеда поділяє всі дії на безпосередньо роботу (яка створює вартість та може її не створювати) й інші дії, що пов’язані з виробництвом продукції і в будь-якому випадку не додають вартості продукту, який виготовляється, в очах покупців.

Ще у 1988 р. Т. Оно виокремив сім типових груп втрат, поділ на які знаходимо у багатьох дослідників сьогодення: втрати перевиробництва; втрати транспортування; втрати через виготовлення продукції з дефектами; втрати часу на очікування; втрати через непотрібне переміщення людей; втрати через непотрібні етапи обробки; втрати через надлишки запасів [17].

В останні роки до поданих втрат додають також восьмий вид – втрати від проектування продукції (товарів, робіт, послуг), що не відповідає потребам споживачів. Зазначимо, що, поряд із перерахованими видами втрат, у різних джерелах інформації знаходимо також й інші. Наприклад, аналітичний центр “Leancon” виділяє ще вісім видів втрат: неповне використання людського потенціалу, “неправильні” системи, енерго– та гідровтрати, втрати матеріалу, втрати в офісі, втрати часу клієнтів, втрати постачальників, втрата клієнтів [10]. Цей підхід до класифікації втрат охоплює не тільки втрати виробництва, а й загальну їхню множину, яка виникає на всіх етапах вартісного ланцюжка.

На особливу увагу заслуговує підхід до поділу втрат підприємства У. Ларо. У його дослідженнях основна увага зосереджується на втратах, що виникають в офісі, проте, на нашу думку, подану класифікацію можна застосовувати також для інших етапів процесу створення вартості, в тому числі й у виробництві. Згідно з даним підходом, існує чотири основні категорії втрат, які об’єднують 26 їх видів [9]: 1) втрати, пов’язані з людьми чинниками: з узгодженням цілей, розподілом завдань, очікуванням, рухом, обробкою; 2) втрати, пов’язані з процесом: з контролем, мінливістю, викривленням (перекрученням), надійністю, стандартизацією, субоптимізацією, плануванням, неформальними процесами, нерівномірністю потоків, перевіркою, помилками, стратегічні втрати; 3) втрати, пов’язані з інформацією: із змінами інформації, відсутністю інформації, дублюванням, неістотністю, недостовірністю; 4) втрати, пов’язані з активами: з запасами (в т. ч. залишками незавершеного виробництва), “замороженням” активів, їх переміщенням.

М. І. Борисова зазначає, що наявність втрат може бути явною (коли можливим є їх кількісне вимірювання) та неявною (їх обов’язкове виникнення передбачає технологія) [2]. Тут не зовсім зрозуміло, за якою класифікаційною ознакою здійсне-

но такий поділ. Окрім цього, неявні втрати можуть зумовлюватися не тільки технологічними причинами (наприклад, втрати адміністрування, коли дублюється робота працівниками).

Недоліком класифікацій втрат, з погляду японських систем управління, є значна їх сконцентрованість на втратах у межах вартісного ланцюжка, що спричиняє недостатню увагу до інших втрат підприємства (наприклад, від стихійних лих, неоперативної діяльності та ін.).

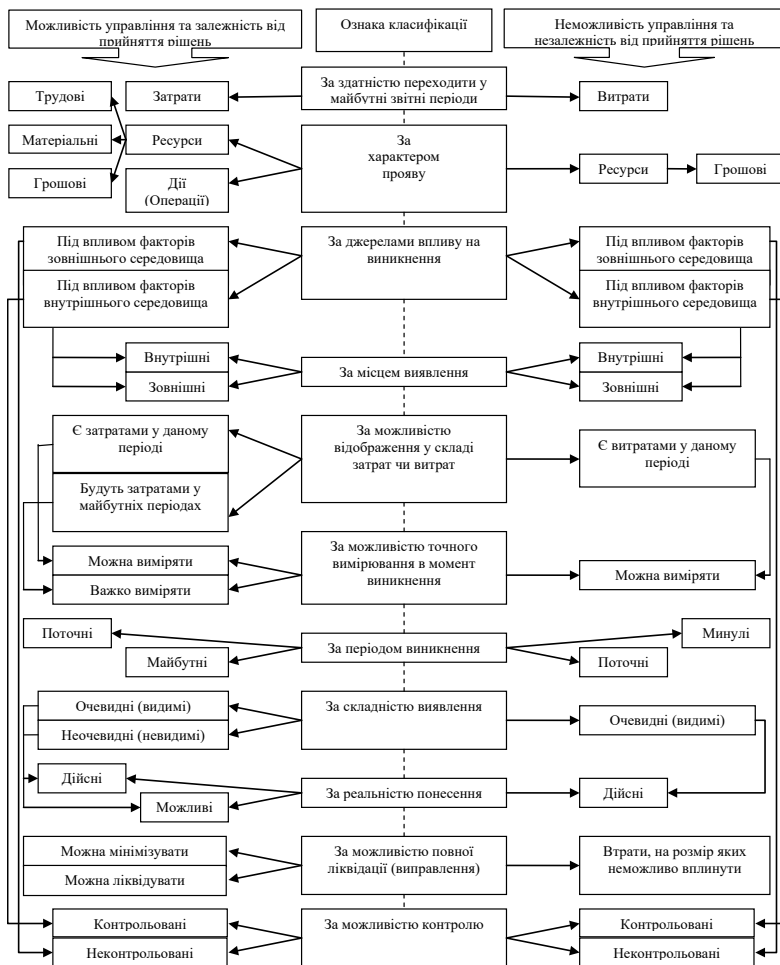


Рис. 1. Класифікаційна структура втрат залежно від можливості управлінського впливу на них

Проаналізувавши наявні підходи до класифікації втрат підприємства, розроблено їх власну класифікаційну структуру (рис. 1). В основі поділу втрат – можливість управління ними та залежність втрат від прийнятих управлінських рішень. Надалі зосередимо увагу саме на втратах, які піддаються управлінню.

За схемою, втрати можуть бути складовою як витрат, так і затрат. Втрати як витрати володіють усіма ознаками, що характерні для останніх, проте основою при їх виокремленні вважаємо непродуктивний характер втрат. Наголошуємо, що при їх визнанні може відбуватися як пряме списання активів, так і зменшення активів підприємства шляхом попереднього визнання (збільшення) зобов'язань. Втрати у складі витрат мають характер минулих, на їх розмір не впливає прийняте управлінське рішення. Використовуються для визначення фінансового результату періоду, в якому були здійснені.

Втрати як складова затрат підприємства мають дещо складнішу структуру і можуть бути такими, які можна вже на даний момент назвати затратами (певний обсяг ресурсів, що може бути достовірно визначений у кількісному вимірнику), і такими, які призведуть до виникнення останніх у поточному та майбутніх періодах, якщо втрати не виявити і вчасно не ліквідувати (дії та операції, які мають непродуктивний характер на підприємстві, та часто їх наслідки, на момент здійснення, можуть бути оцінені лише приблизно).

За джерелами впливу на виникнення, всі втрати можна поділити на такі, що проявляються внаслідок взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем (можливість управління такими втратами є низькою), й такі, що виникають всередині підприємства і характеризуються гнучкістю до прийнятих управлінських рішень. Важливою є класифікація останньої групи втрат на внутрішні (виявлені до виходу продукції за межі підприємства) та зовнішні (виявлені вже поза його межами, зокрема, покупцями). Прикладом як внутрішніх, так і зовнішніх втрат може бути брак виготовленої продукції, ідентифікований на різних етапах вартісного ланцюжка.

Відповідно до можливості та складності виявлення, втрати можуть бути очевидними (видимими) та неочевидними (невидимими). До очевидних належать, наприклад, втрати від очікування, пошуку тощо. Їх легко виявити та усунути. Неочевидні втрати потрібно вміти ідентифікувати. Таким прикладом може бути будь-яка робота, яка не створює вартості в процесі виробництва.

Класифікація втрат за ознакою реальності здійснення дозволяє виділити ті їх статті, які є дійсним витрачанням ре-

сурсів або призводять до нього, та види можливих втрат, що пов'язані з упущеною вигодою у вигляді надходжень різного роду ресурсів.

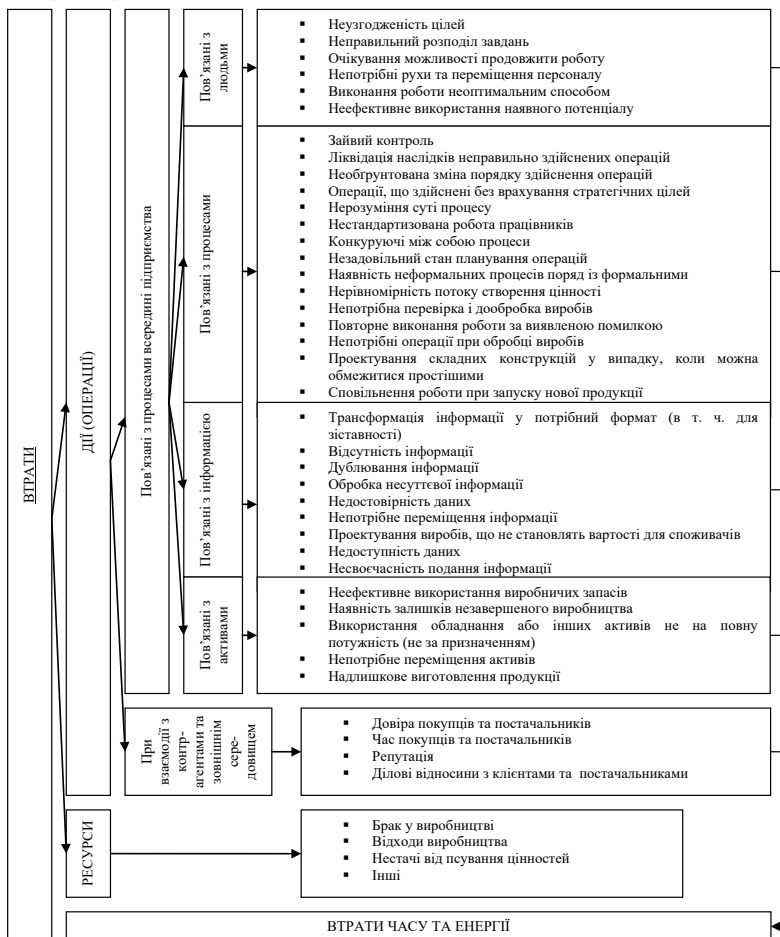


Рис. 2. Класифікаційна структура втрат за характером їх прояву

Додаткового пояснення вимагає поділ втрат за можливістю їх повної ліквідації (виправлення). Так, втратами, які можна мінімізувати, називаємо втрати, що виникають внаслідок здійснення операцій, які не додають вартості продукції, проте їх неможливо уникнути (наприклад, перевірка якості про-

дукції). Зауважимо, що, хоч ці операції важко ліквідувати, все ж, їх кількість можна суттєво зменшити і таким чином знизити втрати від проведення зазначених операцій. До цього виду втрат належать також втрати ресурсів, наприклад, внаслідок браку, який не піддається виправленню. Втрати, що можна ліквідувати, зумовлені чинниками, які можливо повністю усунути та знизити обсяг таких втрат до нуля.

Поділ втрат на контрольовані та неконтрольовані допомагає розпізнати ті їх статті, які піддаються контролю з боку працівників цього підприємства, а також перелік втрат, що не можуть бути контрольовані підприємством (зумовлені, наприклад, чинниками зовнішнього середовища). І хоч обсяги останньої групи втрат неконтрольовані, вони можуть піддаватися управлінню, тому є важливими для прийняття відповідних рішень.

Висновки. Отже, виділення окремої категорії “втрати” вважаємо необхідністю в умовах запровадження комплексу заходів, спрямованих, в кінцевому результаті, на підвищення конкурентоспроможності продукції та задоволення потреб споживачів, адже, зважаючи на непродуктивність втрат, при вдалій організації виробництва та управлінні ним можна повністю ліквідувати значну їх частину та звести до мінімуму ті, яких неможливо уникнути.

Аналіз підходів, які зустрічаються в економічній літературі, довів, що втратам підприємства та їх класифікації приділяється недостатньо уваги. Тому, з метою виокремлення тієї групи втрат, на розмір яких можна вплинути, а також з метою подання інформації про втрати підприємства в розрізі різних класифікаційних ознак працівникам для кращого розуміння джерел їх виникнення та резервів зниження, подається поділ втрат відповідно до можливості управління ними. Особливу увагу слід звернути на втрати як дії (операції) та втрати як ресурси, з подальшою їх деталізацією (рис. 2). Варто наголосити, що всі дії, які не створюють вартості, призводять, у кінцевому результаті, до втрат часу та енергії. Багато дослідників не зважають на такі втрати при пошуку резервів зниження затрат. Проте правильний розподіл часу на підприємстві та ефективне використання енергії сприяють збільшенню номенклатури виробів, виходу продукції на нові ринки, підвищенню її якісних характеристик тощо. Саме тому аналіз втрат, з метою досягнення їх мінімального рівня та оптимізації структури в системі управління процесами виробництва продукції, стане одним із напрямів подальших досліджень автора.

Література

1. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затверджені наказом Мінпромполітики України від 09.07.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua>.
2. Борисова М. И. К организации экологически безопасной деятельности предприятия [Електронний ресурс] / М.И. Борисова // Прородообустройство и рациональное природопользование – необходимые условия социально-экономического развития России. – М.: Моск. гос. ун-т природообустройства, 2005. – Т. 2. – Режим доступу: http://msuee.ru/science/1/2005_2/2_107.doc.
3. Войтенко Т. Усе про облік витрат на виробничому підприємстві / Т. Войтенко, Н. Вороная. – Харків: Фактор, 2005. – 264 с.
4. Вумек Джеймс П. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Джеймс П. Вумек, Дэниел Т. Джонс; пер. с англ. С. Турко. – [3-е изд.] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 472 с. – (Серия “Модели менеджмента ведущих корпораций”).
5. Замета О. Г. Облік і аналіз витрат виробництва: управлінський аспект (на матеріалах виноградарських господарств Автономної Республіки Крим): дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Замета Олена Григорівна. – К., 2003. – 238 с.
6. Захарьин В.Р. Формирование себестоимости продукции / В.Р. Захарьин. – М.: Налоговый вестник, 1999. – 360 с.;
7. Имаи М. Гемба кайдзен: путь к снижению затрат и повышению качества / М. Имаи; пер. с англ. Д. Савченко. – [2-е изд.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 343 с. – (Серия “Модели менеджмента ведущих корпораций”).
8. Керимов В. Э. Бухгалтерский учет на производственных предприятиях: учеб. / В. Э. Керимов. – [2-е изд., изм. и доп.]. – М.: “Дашко и К^о”, 2002. – 368 с.
9. Ларо У. Офис-Кайдзен. Преобразование офисных операций в стратегическое преимущество [Електронний ресурс] / У. Ларо. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/qm/qm120.html>.
10. Муда [Електронний ресурс] / Аналітичний центр Leancor. – Режим доступу: <http://www.leancor.ru/article2.phtml?m=10021>.
11. Пушкар М.С. Управлінський облік: навчальний посібник / М.С. Пушкар. – [2-е вид., переробл. і доп.]. – Тернопіль: Поліграфіст, 1997. – 160 с.
12. Такеда Х. Синхронизированное производство / Х. Такеда; пер. с англ. И. Попеско. – М.: Ин-т комплексных стратегич. исследований, 2008. – 288 с.
13. Управління затратами підприємства / [Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Хлапконов Л.Ю., Макухін Г.Я.]. – К.: Лібра, 2007. – 320 с. – (Монографія).
14. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар; пер. с англ. О.А. Пинус, М.М. Каверин, Е.С. Шу-

мейко, А.А. Плоткина и др. – [10-е изд.]. – СПб.: Питер, 2007. – 1008 с. – (Серия “Бизнес-класс”).

15. Юров С., Бірюкова З. Відходи виробництва: класифікація, нормування, облік / С. Юров, З. Бірюкова // Собівартість і ціна у плануванні, обліку та оподаткуванні [Текст]: збірник систематизованого законодавства / [уклад. В.Т. Батіщев, С.М. Дробоття]. – Вип. 7. – К.: Бліц-Інформ, 2008. – 224 с., С. 146-152.

16. Яругова А. Управленческий учет: опыт экономически развитых стран / А. Яругова; пер. с польск. С.Н. Рогозиной, Г.И. Лебедевой – [предисловие Я.В. Соколова]. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 240 с.

17. Ohno T. Toyota Production System [Електронний ресурс] / Т. Ohno. – Режим доступу: [http://www.thefreelibrary.com/Taiichi+Ohno:+Toyota+Production+ System.-a0151189051](http://www.thefreelibrary.com/Taiichi+Ohno:+Toyota+Production+System.-a0151189051)

18. Schönfeld H. M. Kostenrechnung / H. M. Schönfeld. – [7 Auf., Poeschel Verlag]. – Stuttgart: 1974.

УДК 658.15

Рудик О. Р.,*асистент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка*

ВИБІР ФІНАНСОВИХ ІНДИКАТОРІВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті аргументується існування зв'язку між рівнем волатильності (мінливості) фінансових коефіцієнтів та рівнем їх інформаційної цінності як індикаторів кризи, а також проведено групування фінансових коефіцієнтів за цією ознакою.

Ключові слова: фінансові показники, фінансова стійкість, операційний аналіз "витрати-обсяг-прибуток", волатильність фінансових індикаторів.

In the article an author argues existence of communication between the level of changeability financial coefficients and level of their informative value as indicators of crisis. The groupment of financial coefficients is conducted after the level of their informative value as indicators of crisis.

Key words: financial indicators, financial sustainability, operational analysis "costs-volume-profit", volatility of financial indicators.

Постановка проблеми. У ринкових умовах будь-якому суб'єкту господарської діяльності необхідно володіти інформацією про фінансову стійкість як власного підприємства, так і партнерів по бізнесу. Ця інформація дозволяє з меншим ризиком вступати у виробничі відносини, вкладати інвестиції.

З огляду на сказане впливає потреба класифікації фінансових коефіцієнтів за критерієм їх інформаційності як індикаторів ризику та кризи.

Економічний аналіз проводиться на всіх рівнях управління економікою. На макрорівні здійснюється економічний аналіз макропоказників, на мікрорівні – конкретний економічний аналіз, який ще називають аналізом фінансово-господарської діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням аналізу й діагностики фінансової стійкості підприємств та пошуку

шляхів її забезпечення присвячені праці вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема: І. Ансофф, І. Бланка, Є. Брігхем, Дж. Ван Хорна, М. Кизима, В. Ковальова, М. Крейніної, В. Плиси, Н. Мамонтової, І. Приймак, М. Портера, В. Радіонової, Р. Сайфуліна, А. Томпсона, М. Федотової, Л. Шаблістої, А. Шеремета та низки ін.

Аналіз наукової літератури засвідчив про відсутність єдиної методики оцінювання фінансової стійкості, а також виявив різні підходи до цієї проблеми, що зумовлює необхідність розроблення такої комплексної методики, яка б враховувала вже наявні досягнення закордонних та вітчизняних вчених.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є перевірка існування зв'язку між рівнем мінливості фінансових коефіцієнтів та рівнем їх інформаційної цінності як індикаторів кризи.

Виклад основного матеріалу. Результати фінансової діяльності будь-якого підприємства виражаються через фінансові показники. У науковій літературі визначення показників має досить різне трактування. Так, в економічній енциклопедії за редакцією С. Мочерного зазначається, що: "Показник – кількісна характеристика певної властивості соціально-економічних об'єктів і процесів; якісно визначена величина, що є результатом виміру чи розрахунків..... Значення показника підлягає обчислювальній обробці"; "Фінансові показники – комплекс кількісно-якісних характеристик (коефіцієнтів, вимірників, індексів, індикаторів), які дають системну оцінку фінансово-економічних відносин різних суб'єктів господарювання" [1, с. 786].

У фінансово-кредитному словнику, "фінансові показники – це планові, звітні, або розрахункові дані, які характеризують різні сторони діяльності, пов'язаної з утворенням і використання грошових фондів і нагромаджень підприємств, організацій, об'єднань, виражаються в абсолютних і відносних величинах" [2, с. 329].

Для характеристики фінансової стійкості в економічній літературі пропонують низку систем відносних показників, для визначення та пояснення яких не існує єдиної термінології, що ускладнює процес поєднання їх за класифікаційними ознаками. Але для кожної галузі можна відібрати декілька з них, які містять потрібну інформацію. Так, Л. Є. Басовський зазначає, що нормативні значення коефіцієнтів залежать від галузевих особливостей підприємства, його розмірів (тобто величина річного доходу та середньорічна вартість активів), а також загальний стан економіки, фаза економічного циклу [3]. Вчений зазначає переваги і недоліки методу коефіцієнтів (рис. 1):

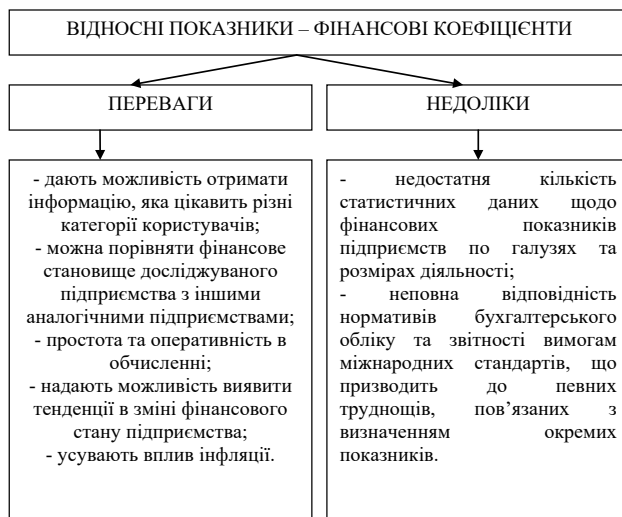


Рис. 1. Переваги та недоліки використання методу фінансових коефіцієнтів

Для вітчизняних підприємств використання фінансових коефіцієнтів для оцінки фінансової стійкості на початку 90 – років не було чимось зовсім новим, але певний елемент новизни таки існував, а саме порядок їх розрахунку. Причин тому було кілька. По-перше, багато коефіцієнтів було взято із західної літератури без будь-яких коментарів або мінімальної інтерпретації до специфіки функціонування українських підприємств у дуже нестійкому економічному та політичному середовищі. По-друге, на відміну від західної практики, якій відомі десятки аналітичних коефіцієнтів, хоч при проведенні реального аналізу їх відбирають, орієнтуючись на певне коло користувачів, вітчизняні аналітики найчастіше пропонують практикам розраховувати усі можливі коефіцієнти “гуртом”, що нерідко призводить до множинності розрахунків та відсутності розуміння мети подібних розрахунків. По-третє, аналіз за допомогою коефіцієнтів завжди передбачає їх порівняння. Аналітичні показники та коефіцієнти, які розглядають ізольовано, “беззахисні”, а часто й просто безглузді, вони набувають сенсу лише в тому випадку, коли є можливість їх порівняння у просторово-часовому аспекті [4, с. 86].

У світовій практиці при проведенні аналізу фінансових по-

казників використовують різні методи, серед них: групування, індексний метод, балансовий метод, метод ланцюгових підставок. Але найбільшого поширення набув метод порівняння фінансових показників, суть якого полягає у тому, що проводять порівняння з минулим періодом, із планом, з оптимальним показником, із середнім значенням, з показниками попередніх років і показниками конкурентів (бенчмаркінг).

Показники фінансової стійкості забезпечують фінансовий огляд на період одного року й більше, показують, чи знаходиться підприємство в довгостроковій структурній рівновазі. При виникненні дисбалансу необхідно приймати своєчасні заходи для його усунення. На нашу думку, фінансові коефіцієнти повинні розраховуватися не тільки за даними публічної бухгалтерської звітності, але й із врахуванням особливостей діяльності, на підставі яких можна виявити низку чинників, що впливають на фінансову стійкість цього підприємства (постійні, змінні витрати), і для отримання точних і достовірних результатів потрібно використовувати дані щоквартальної звітності за ряд попередніх років.

Одним із найефективніших і водночас найпростіших методів фінансового аналізу, який використовується для оперативного і стратегічного планування прибутку, є операційний аналіз "витрати – обсяг – прибуток" ("Costs – Volume – Profit"). Він дає змогу відстежувати залежність фінансових результатів від витрат і обсягів виробництва (реалізації).

Основна мета цього виду аналізу (який ще зазвичай у вітчизняній і зарубіжній літературі характеризують як аналіз беззбитковості) – встановити, що відбудеться з фінансовими результатами, якщо визначений рівень продуктивності, обсягу виробництва, витрат змінюватиметься. Ця інформація має виняткове значення для керівництва підприємства, тому що знання залежності між такими чинниками, як сукупний дохід від продажу, сукупні витрати, прибуток, вихід продукції (обсяг виробництва), дає змогу визначити критичний рівень випуску продукції, при якому прибуток буде максимальним, або рівень, при якому не буде ні прибутку, ні збитків (тобто точку беззбитковості).

Переваги цієї методики полягають у тому, що аналіз можна зробити як за квартал (скажімо, у нашому випадку), так і за півріччя та за результатами діяльності за рік.

Однією з найважливіших характеристик взаємозв'язку затрат, обсягу виробництва і прибутку є аналіз беззбитковості. Такий аналіз можливий при системі обліку змінних затрат,

основою якої є поділ затрат на постійні та змінні, а також при використанні показника маржинального доходу.

Нами проведено аналіз постійних і змінних витрат низки підприємств. Предметом дослідження є відстеження залежності фінансових результатів від структури витрат.

Основними припущеннями та обмеженнями у нашому випадку були такі:

- сукупні витрати і сукупний дохід є лінійними функціями обсягу виробництва (реалізації).

- витрати поділяються на постійні й змінні, без виділення умовно-постійних чи умовно-змінних.

У наших розрахунках ми також абстрагувались від ПДВ і податку на прибуток. На прикладі ЗАТ "Енергія – Новий Розділ" проілюстровано існування зв'язку між рівнем волатильності (мінливості) фінансових коефіцієнтів та рівнем їх інформаційної цінності як індикаторів кризи (табл. 1).

Таблиця 1.
Узагальнені показники ЗАТ "Енергія – Новий Розділ"
за 2004-2006 рр.

Показники, тис. грн.	Роки		
	2004	2005	2006
Постійні витрати	1230,35	1542,55	688,15
Змінні витрати	6424,45	9030,75	5900,55
Фінансова кредиторська заборгованість	2613	1009	673
Власний капітал	11929	10451	10979
Товарна продукція	7596,9	10001,5	5163,5
Прибуток від операційної діяльності	192,5	-338,5	-1425,2

І все ж, незважаючи на низку таких припущень і обмежень, такий аналіз є потужним інструментом для прийняття ефективних управлінських рішень.

Класичними елементами операційного аналізу є: операційний важіль, поріг рентабельності й запас фінансової міцності підприємства (табл. 2).

Чим вищий рівень мінливості певного показника при реальній відсутності глибоких змін у діяльності суб'єктів господарювання, тим більше хибних сигналів він дає, і, відповідно, менша інформаційна цінність такого показника при діагностиці кризи (табл. 3).

Таблиця 2.
Показники функціонального аналізу ЗАТ "Енергія –
Новий Розділ" за 2004-2006 рр.

Показники	Роки		
	2004	2005	2006
Сила впливу виробничого важеля	7,391	-3,557	0,517
Рентабельність активів	0,013	-0,03	-0,122
Середня ставка процента	0,096	0,231	0
Диференціал	-0,083	-0,261	-0,122
Плече фінансового важеля (Фінансова кред заб/Власний кап)	0,219	0,097	0,061
Сила впливу фінансового важеля без врахування оподаткування	-0,018	-0,025	-0,007
Постійні витрати /Змінні витрати	0,192	0,171	0,117
Коефіцієнт валової маржі	0,871	0,869	0,867

Таблиця 3.
Темпи приросту показників функціонального аналізу
ЗАТ "Енергія – Новий Розділ" за 2005-2006 рр.

Темпи приросту, %	Роки	
	2005	2006
Сила впливу виробничого важеля	-48,1	7
Рентабельність активів	-230,8	-938,5
Середня ставка процента	240,6	0
Диференціал	314,5	147
Плече фінансового важеля (Фінансова кред заб/Власний кап)	44,3	27,9
Сила впливу фінансового важеля без врахування оподаткування	138,9	38,9
Постійні витрати /Змінні витрати	89,1	60,9
Коефіцієнт валової маржі	99,8	99,5

Як видно з наведених таблиць, деякі показники коливаються менше, ніж інші (табл. 4).

При цьому найкращими індикаторами кризи є показники, які в рівноважному діапазоні, тобто нормальному режимі функціонування підприємства, мають найнижчий рівень волатильності. На основі цього проведено групування фінансових коефіцієнтів за рівнем їх інформаційної цінності як індикаторів кризи. Виявлено, що найбільш інформативними, з по-

гляду аналізу кризових явищ на підприємстві, є такі стратегічні співвідношення: постійні витрати/змінні витрати, фінансова кредиторська заборгованість/власний капітал, валова маржа / виторг.

Таблиця 4.
Оцінка відносної мінливості показників функціонального аналізу ЗАТ “Енергія – Новий Розділ” за період 2004-2006 рр.

Показники	Середнє абсолютне відхилення	Різниця між максимальним і мінімальним значеннями	Стандартне відхилення
Сила впливу виробничого важеля	53,6	148,1	74,9
Рентабельність активів	388	1038,5	530,5
Середня ставка процента	84,7	240,6	120,9
Диференціал	84,9	214,5	112,8
Плече фінансового важеля (Фінансова кред заб/Власний кап)	28,4	72,1	37,8
Сила впливу фінансового важеля без врахування оподаткування	35,8	100	50,4
Постійні витрати /Змінні витрати	15	39,1	20,2
Коефіцієнт валової маржі	0,2	0,5	0,3

Висновки. Необхідно звернути увагу на велику кількість показників для оцінки фінансової стійкості підприємств, але це не означає що їх всіх потрібно одночасно використовувати. Доцільність вибору тих чи інших показників залежить від позицій і завдань, які ставлять перед собою антикризові менеджери.

Розглянуто як чинники фінансової стійкості співвідношення постійних та змінних витрат і фінансової кредиторської заборгованості до власного капіталу. На основі досліджених матеріалів виявлено, що такі співвідношення мають високий рівень стабільності в часі, на відміну від показників сили впливу виробничого важеля та сили впливу фінансового важеля. При високому рівні стабільності вказаних співвідношень величина прибутку від операційної діяльності має високий рівень мінли-

вості. Звідси випливає, що класичне положення теорії фінансового менеджменту про прямий зв'язок між ризиком та прибутком не завжди підтверджується практикою.

Література

1. Басовский Л. Е. Теория экономического анализа: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2002. – 222 с. – (Серия "Высшее образование").

2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2001. – 848 с. – С. 291.

3. Котляр М. Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2004. – С. 86.

4. Финансово-кредитный словарь: в 3-х т. / Гл. ред. Н.В. Гарешовский. – М.: Финансы и статистика. – Т. III. – 1988. – 511 с. – С. 329.

УДК 330.33.012

Скакун В. А.,*здобувач кафедри економіки будівництва Київського національного університету будівництва і архітектури*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДРЯДНИХ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано критерії оцінки ефективності управління бізнес-процесами будівельних підприємств і наведено методикку їх розрахунку.

Ключові слова: будівельні підприємства, бізнес-процеси, адаптація, процесний менеджмент, економічна ефективність.

The article consists of the set of measure efficiency and the order of calculation and analyze work-flows management on building enterprises

Key words: building enterprises, business processes, adaptation, process management, economic efficiency.

Постановка проблеми. Здатність будівельного підприємства адаптуватися до зовнішніх загроз за будь-яких умов, зокрема кризових, полягає у збереженні якості виконуваних ним робіт при мінімізації затрат. Дієвим і актуальним засобом досягнення поставленої умови є процесний підхід до аналізу виробничої діяльності, який спрямовує дії всіх учасників бізнес-процесу на створення результату, що має цінність для замовника (інвестора). При цьому специфіку оцінки ефективності управління бізнес-процесами для будівельних підприємств на сучасному етапі розвитку економічної науки пророблено ще недостатньо глибоко.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми ефективного впровадження процесного менеджменту на вітчизняних підприємствах все більше привертають увагу економістів-теоретиків. Зокрема, у працях С. В. Мінухіна та А. М. Беседовського систематизовано склад показників, які характеризують бізнес-процеси на підприємствах машинобудування, та сформульовано економіко-математичні моделі впливу величини оданої вартості на результат наскрізних бізнес-процесів, зокре-

ма на прибуток [4, 5]. Дослідження Р.Б. Сивак містить статистичний інструментарій оцінки вартісних параметрів логістичних процесів [9]. У статті Н.М. Лисак вміщено набір фінансових характеристик бізнес-процесів підприємств водопостачання [3]. Особливої уваги варті роботи, присвячені аналізу процесного управління на українських будівельних компаніях, зокрема впливу забезпечення якості будівельної продукції на рівень прибутку [10] і розроблена колективом науковців КНУБА методика оцінки ефективності процесної реструктуризації системи управління будівельним підприємством-підрядником [6], що спрямована на підвищення його конкурентоспроможності, проте дана проблематика потребує ще додаткового дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розробка методики оцінки ефективності бізнес-процесів будівельного підприємства, яка поєднує вимоги стандартів ISO:9000 досягнення вітчизняної наукової школи економічного аналізу і може бути використана для цілей системного менеджменту підприємства, так і потенційними учасниками ланцюга створення вартості у будівництві.

Виклад основного матеріалу. Найбільш точно оцінити ефективність логічно взаємозалежних дій, котрі виконуються для досягнення певного виходу бізнес-діяльності, можна за допомогою використання динамічних відносних показників [7]. Саме на підставі співвідношень результативних і витратних показників, які змінюються під час господарської діяльності будівельних підприємств, можна встановити ефективність сформованої системи менеджменту та рівень антикризового потенціалу. Проте традиційний коефіцієнт економічної ефективності, що визначається співвідношенням чистого доходу від реалізації до собівартості виконаних будівельно-монтажних робіт, дає досить загальну оцінку результативності бізнес-процесів. Тому для більш детальної оцінки процесного менеджменту доцільно розробити низку часткових показників, які характеризуватимуть ефективність управління бізнес-процесами. Створення цінності основним будівельним процесом, тобто виконання будівельно-монтажних робіт, відбивається не лише на фінансовому результаті, але й на позитивному грошовому потоці будівельного підприємства та від'ємному грошовому потоці, пов'язаному із здійсненням сукупності допоміжних бізнес-процесів, необхідних для виконання основного процесу. Тому часткові показники оцінки ефективності бізнес-процесів будівельного підприємства варто сформувати у дві групи:

- вартісно-фінансові характеристики виходу основного бізнес-процесу;
- техніко-економічні параметри виходів допоміжних бізнес-процесів.

Обидві групи показників повинні бути об'єктом моніторингу керівництва будівельного підприємства, при впровадженні процесного підходу з метою скорочення внутрішніх виробничих витрат та забезпечення конкурентоспроможності будівельної продукції. Вартісно-фінансові характеристики передусім повинні враховувати результати операційної діяльності та динаміку фінансових потоків, згенерованих нею.

Формалізувати й оцінити кількісно операційну складову фінансових виходів бізнес-процесів можна шляхом обчислення співвідношення позитивного грошового потоку та фінансового результату від операційної діяльності (B_1):

$$B_1 = \frac{ПП^{ "+" }}{П_{од}^{ "+" }} \quad (1)$$

де $ПП^{ "+" }$ – додатний грошовий потік, обчислений за відповідними показниками форми 3 "Звіт про рух грошових коштів" (сума показників, у рядках 179,300,390, графа 3 "Надходження" за звітний період);

$П_{од}$ – фінансовий результат від операційної діяльності, який визначається за формою 2 "Звіт про фінансові результати" за звітний період.

За умов рецесії національної економіки в цілому і будівельної галузі зокрема адаптаційний потенціал окремого підприємства визначається його здатністю до диверсифікації видів діяльності, вироблення продукції чи послуг, а також джерел ресурсного забезпечення. Збільшення зобов'язань протягом певного періоду посилює додатний грошовий потік, не створюючи істотної загрози фінансовій безпеці підприємства. Значно сильнішу небезпеку підрядному будівельному підприємству створює зростання дебіторської заборгованості, зводячи нанівець виходи всіх процесів, спрямованих на зростання прибутку і відповідно рентабельності. Отже, до складу показників першої групи доцільно включити також величину співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованостей (B_2).

$$B_2 = \frac{K_з}{Д_з} \quad (2)$$

де $K_з$ – кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги – значення у відповідному рядку форми 1 "Баланс" на кінець звітного періоду;

$Д_з$ – дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги за чистою реалізаційною вартістю – значення у відповідному рядку форми 1 "Баланс" на кінець звітного періоду.

З урахуванням вищеподаної аргументації позитивними змінами в управлінні бізнес-процесами буде стабільне значення цього показника, або незначне його зростання протягом ряду років.

Вважаємо за доцільне доповнити перелік вартісно-фінансових характеристик будівельних бізнес-процесів величиною собівартості БМР на одну гривню виручки від реалізації (B_3). Цей показник фахівці з економічного аналізу [8] рекомендують застосовувати як універсальну характеристику витратомісткості та опосередкований вимірник рентабельності:

$$B_3 = KC \text{ БМР} / ЧД, (3)$$

де $KC \text{ БМР}$ – кошторисна собівартість БМР;

$ЧД$ – чистий дохід від реалізації.

Обидва показники визначаються за формою 2 "Звіт про фінансові результати" за звітний період.

Отже, запропоновані три показники першої групи вимірюють виходи основного та допоміжних бізнес-процесів, необхідних для втілення створеної підприємством вартості у найбільш ліквідну грошову форму. Висновок про позитивний вплив вартісно-фінансового регулювання бізнес-процесів можна зробити на підставі зростання кожного із показників, причому співвідношення між окремими темпами зростання повинно задовольняти такий ланцюг нерівностей:

$$TзрB_3 < TзрB_2 < TзрB_1, (4)$$

де $TзрB_1$, $TзрB_2$, $TзрB_3$ – відповідно ланцюгові темпи зростання співвідношень B_1 , B_2 , B_3 , які розраховуються діленням значення певного показника за звітний рік на його минулорічне значення.

Економічний зміст запропонованої фінансової пропорції посилення процесного управління такий: зростання фінансових ресурсів, наявних у розпорядженні підприємства, можливе за рахунок відставання дебіторської заборгованості від кредиторської, не створюватиме загроз його фінансовій безпеці, якщо на кожну гривню чистого доходу підприємства припадатиме все менша собівартість виконаних БМР, а кожна гривня операційного прибутку супроводжуватиметься швидшим приростом вхідного грошового потоку.

Техніко-економічні параметри, як зазначалося раніше, повинні оцінювати ефективність входів основного та забезпечувальних бізнес-процесів і характеризувати ефективність використання основних виробничих ресурсів. Зокрема для будівельного підприємства до набору оціночних критеріїв потрібно включити показники ефективності споживання і від-

творення нормованих ресурсів, тобто таких, що впливають на обсяги прямих витрат. Як відомо, прямі витрати з кошторису на будівельно-монтажні (або ремонтні) роботи формують три види прямих витрат: заробітна плата робітників, вартість експлуатації будівельних машин і механізмів та матеріали, вироби і конструкції [1]. Проте для оцінки бізнес-процесів аналізу виключно прямих витрат недостатньо, оскільки основний будівельний процес і допоміжні процеси, пов'язані із забезпеченням якості результату, вимагають значної суми загальновиробничих витрат. У загальновиробничих витратах враховуються витрати як на оплату праці інженерно-технічного персоналу, так і витрати, пов'язані із утриманням та експлуатацією значної кількості машин та механізмів [2]. Також у загальновиробничих витратах враховується певний ліміт на відшкодування вартості входів допоміжних бізнес-процесів, зокрема витрати некапітального характеру, пов'язані з удосконаленням технології та організації будівельного виробництва, і витрати некапітального характеру, пов'язані з забезпеченням якості будівництва, серед яких значну питому вагу мають такі матеріальні затрати, як вартість витрачених або зруйнованих під час випробування матеріалів, конструкцій і частин споруд. Тому, вивчаючи техніко-економічну ефективність бізнес-процесів будівельного підприємства, доцільно розглядати три піднапрями, що характеризують рівень віддачі персоналом, основними засобами та матеріальними ресурсами, урахувавши їх рух, участь у створенні нової вартості та суму витрат на відшкодування.

Оскільки виробнича потужність будівельного підприємства передусім залежить від його технічного розвитку, то для кількісного виміру ефективності допоміжних бізнес-процесів із техніко-технологічного забезпечення доцільно використовувати співвідношення (B_4) оновлення із вибуттям активної частини основних засобів: машин, обладнання, транспортних засобів, інструментів, приладів, інвентарю тощо.

$$B_4 = \frac{OF_{\text{введ}}^{\text{акт}}}{OF_{\text{акт}}^{\text{виб}}} = \frac{\phi.5, \text{сум} / \phi.5, \text{сум}}{\phi.5, \text{сум} / \phi.5, \text{сум}}, \quad (5)$$

де $OF_{\text{введ}}^{\text{акт}}$, $OF_{\text{виб}}^{\text{акт}}$ – вартість активних основних фондів введених та виведених з експлуатації протягом звітнього періоду;

$OF_{\text{акт}}^{\text{КР}}$, $OF_{\text{акт}}^{\text{ПР}}$ – вартість активних основних фондів на початок і кінець звітнього періоду;

Всі показники розраховуються за відповідними рядками і графами форми 5 "Примітки до річної фінансової звітності".

Чималу питому вагу у собівартості будівельної продукції має вартість використаних будівельних матеріалів, виробів, конструкцій. Ці витрати можуть контролюватися підприємством тільки через використання економічно обґрунтованих нормативів витрат, зниження норм витрат під час транспортування і зберігання, повнішої утилізації відходів. Однак екзогенний до системи менеджменту підприємства чинник зростання цін на матеріальні ресурси може нівелювати зекономлену вартість. Тому для оцінки ефективності допоміжних логістичних бізнес-процесів, виходи яких мають вчасно і в повному обсязі забезпечувати матеріальними ресурсами будівельне виробництво, слід використовувати таку відносну оцінку як співвідношення (B_5) індексів зниження матеріаломісткості продукції будівельного підприємства та цін на будівельні матеріали.

$$B_5 = (MЗ * I_{цбм}) / ОЗ, (6)$$

де $MЗ$ – величина елементу "Матеріальні затрати" за звітний період, наведена у рядку 230 розділу II "Елементи операційних витрат" форми 2 "Звіт про фінансові результати";

$ОЗ$ – сума операційних витрат за звітний період, наведена у підсумку (рядок 280) розділу II "Елементи операційних витрат" форми 2 "Звіт про фінансові результати";

I – індекс цін на будівельні матеріали за відповідний період за даними Мінстату.

Згідно із пропорціями економічного відтворення, зниження норм витрат не повинно відставати від зростання цін, отже потрібно, щоб $1B_5$. В умовах макроекономічної кризи і посилення інфляційних процесів таке співвідношення витримати складно, і, за умов суворої відповідності технологічним нормам витрат матеріалів, вважаємо за доцільне 5%-ве зниження порогу для матеріаломістких БМР, тобто $B_5 = 0,95$.

Звичайно здійснення всіх бізнес-процесів забезпечується завдяки праці персоналу будівельних підприємств, а відновлення працездатності та підвищення результативності трудовитрат вимагає вихідних грошових потоків підприємства у вигляді основної і додаткової заробітної плати. Кількісно виміряти внесок трудового капіталу у забезпечення якісних виходів всіх бізнес процесів будівельного підприємства можна за допомогою ще однієї фундаментальної економічної пропорції – співвідношення темпів зростання продуктивності праці із темпами зростання витрат на її оплату (B_6):

$$B_6 = \frac{T_{зр\text{ПП}}}{T_{зр\text{ЗП}}} = \frac{\frac{\Phi.2, \text{сумар.р.035,120,130г.р.3}}{\text{Сер} - \text{облыковачисельность працюючих звіт.року}}}{\frac{\Phi.2, \text{сумар.р.035,120,130г.р.4}}{\text{Сер} - \text{облыковачисельность працюючих звіт.року}}} \cdot \frac{\Phi.2, \text{р}}{\Phi.2, \text{р}}, \quad (7)$$

де $T_{зр\text{ПП}}$ – темпи зростання продуктивності праці;

$T_{зр\text{ЗП}}$ – темпи зростання витрат на оплату праці.

Передбачається розраховувати продуктивність праці всіх працівників підприємства за даними форми 2 "Звіт про фінансові результати" як величину чистого доходу від реалізації, збільшеного на суму інших доходів і інших фінансових доходів, що припадає на одне підприємство, що працює. Темпи зростання витрат на оплату праці визначаються за співвідношенням відповідних показників форми 2 "Звіт про фінансові результати". Стосовно бажаного діапазону значень цього співвідношення (B_6) варто встановити нижнє обмеження на рівні інфляції за відповідний рік. Якщо зростання цін в цілому по економіці перевищуватиме випереджаюче зростання виробітку, порівняно із зарплатою, то все одно відбуватиметься зниження реальної продуктивності праці. Отже, для показника трудової ефективності бізнес-процесів за 2008 рік [11] потрібно, щоб було справедливим таке співвідношення:

$$B_6 = 1,223, \quad (8)$$

Три показники, запропоновані у складі другої групи, вимірюють виходи найважливіших допоміжних, забезпечувальних бізнес-процесів і дають загальну оцінку наскрізного бізнес-процесу, що охоплює основний і допоміжні підпроцеси, за найголовнішим "людським" чинником. Висновок про позитивний вплив техніко-економічного регулювання бізнес-процесів можна зробити на підставі зростання кожного із показників, причому співвідношення між окремими темпами зростання повинно відповідати такому ланцюгу нерівностей:

$$T_{зрB5} < T_{зрB4} < T_{інфл} < T_{зрB6}, \quad (9)$$

Економічний зміст цієї техніко-економічної нерівності інтенсифікації процесного управління такий: у відповідь на ріст цін на будівельні матеріали, енергоносії, а також логістичних витрат, пов'язаних із безперебійним постачанням до місця виробничого споживання, слід максимально знизити втрати цих ресурсів та їх нецільове використання, а одним із методів досягнення цілі економії матеріальних ресурсів має стати впровадження новітніх технологій виконання будівельно-монтажних робіт, впровадження нової техніки, засобів малої механізації.

Своєю чергою, економічний ефект від зміцнення технічного потенціалу будівельного підприємства, оновлення його основного капіталу можна отримати завдяки інтенсифікації праці персоналу підприємства – виконавців наскрізного бізнес-процесу.

Ефективне, з фінансового та технічного погляду, управління бізнес-процесів будівельних підприємств має забезпечувати збереження певних пропорцій між темпами зростання економічних індикаторів, а саме:

$$T_{зрB5} < T_{зрB2} < T_{зрB4} < I_{інфл} < T_{зрB6} < T_{зрB1}, \quad (10)$$

Цей підсумковий ланцюг нерівностей отримано на підставі об'єднання обох груп показників оцінки регулювання бізнес-процесів, загальна ж його економічна сутність така: чим інтенсивнішим буде вхідний грошовий потік від операційної діяльності будівельного підприємства, тим більше воно матиме резервів для кількісного збільшення і якісного покращення використовуваних ним ресурсів-входів бізнес-процесів. Важливо, щоб зростання додатного грошового потоку перевищували інфляційне знецінення грошей ($T_{зрB1} = \max$). Технічний розвиток має випереджати втрату фінансової самостійності ($T_{зрB2} < T_{зрB4}$). За дотримання таких умов підвищиться і адаптивний потенціал будівельного підприємства, по-перше, до підвищення конкурентоспроможності без відчутних втрат рентабельності, по-друге, за рахунок збереження ліквідності та платоспроможності.

Оскільки для визначення ефективності процесного управління в дослідженні було запропоновано шість часткових показників-стимуляторів (зростання кожного з них підвищуватиме оцінку), то виникає потреба в обґрунтуванні узагальнюючої оцінки. Можна було б обмежитися усередненою оцінкою сукупності співвідношень, розрахувавши середню геометричну шести часткових співвідношень, якби не було встановлено необхідних пропорцій їхньої динаміки. У зв'язку з цим пропонуємо скоригувати усереднене значення на понижувальний коефіцієнт (Кзниж), величина якого визначається кількістю порушених пропорцій у підсумковому ланцюгу нерівностей (n):

$$K_{зниж} = 1 - 0,1 \cdot n, \quad (11)$$

Тобто за кожне відхилення від збалансованої динаміки бізнес-процесів сукупна оцінка знижуватиметься на 10%. Таким чином, для оцінки ефективності економічного управління бізнес-процесами рекомендуємо такий узагальнюючий показник:

$$B_{заг} = k_{зниж} \cdot \sqrt[6]{B_1 \cdot B_2}, (12)$$

Під час формування наборів часткових показників було враховано подальшу необхідність розрахунку усередненої оцінки, а тому всі, крім ВЗ, подані вище співвідношення завжди будуть додатними: при позитивній динаміці бізнес-процесів їхні значення перевищуватимуть 1, при послабленні інтенсивності створення нової вартості вони будуть меншими одиниці. Тобто за будь-яких умов середня геометрична, як первісна узагальнююча оцінка, може бути розрахована у вигляді дійсного числа.

Запропонована методика оцінки ефективності управління бізнес-процесами може бути використана для аналізу адаптивного потенціалу будівельного підприємства, порівняння його інвестиційної привабливості та конкурентних переваг серед інших підприємств галузі, розробки стратегічних планів. Для потенційних кредиторів і інвесторів буде корисною рейтингова оцінка підприємств будівельної галузі, для проведення якої буде достатньо їх офіційної фінансової звітності за останні 3 – 4 роки.

Висновки. Оцінка ефективності економічного регулювання бізнес-процесів будівельних підприємств має ґрунтуватись на динамічних відносних показниках. Для розрахунку узагальнюючого показника недостатньо визначити усереднену оцінку часткових коефіцієнтів, оскільки керований вплив системи менеджменту має задовольняти цілям збалансованого економічного розвитку навіть за умов макроекономічної кризи і рецесії галузі: тобто зменшення значень економічних співвідношень також має відбуватися пропорційно із якомога меншими конкуренто- і платоспроможності підрядного підприємства. Серед перспектив подальших досліджень – розробка критеріїв еталонного управління за величиною узагальнюючого показника, дослідження змін його величини по етапах життєвого циклу будівельного підприємства, проведення кластерного аналізу вітчизняних будівельних підприємств.

Література

1. Правила визначення вартості будівництва (ДБН Д.1.1-1-2000), 27 серпня 2000 р. – № 174, із змінами та доповненнями. Надруковано: Державний комітет будівництва, архітектури та житлової політики України. “Ціноутворення у будівництві”. – Випуск № 8, серпень, 2000 р.; № 9 – 10, вересень – жовтень, 2000 р., Київ: ІНПРОЕКТ.

2. Ресурсні кошторисні норми експлуатації будівельних машин

та механізмів (ДБН Д.2.7– 2000), затверджені наказом Держбуду України від 05.10.2000 № 225 та введені в дію з 1 січня 2001 року із змінами та доповненнями.

3. Лысак Н. М. Прецедент модели бизнес-системы коммунально-производственного предприятия водоснабжения // Вестник Восточно-украинского государственного университета– Луганск: СЛУ, № 12 (43), 2005. – С. 134-145.

4. Минухин С. В., Беседовский А. Н. Формализация описания бизнес-процессов в задачах принятия управленческих решений // Матеріали ІІ Всеукраїнської науково-практичної конференції “Економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень на сучасному етапі”. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. – С. 52-53.

5. Минухин С. В., Беседовский А. Н. Формирование характеристик бизнес-процессов и оценок их эффективности для принятия управленческих решений // Економіка: проблеми теорії і практики. Збірник наукових праць. Випуск 191: В 4 т. – Том ІІІ. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С. 675-681.

6. Поколенко О. В., Рубцова О. С., Рижаківа Г. М., Федоренко С. В., Стеценко С. П. Багатофакторна економетрична модель як інноваційний науково-практичний інструмент відбору виконавців будівельно-монтажних робіт // Економіка та держава. – 2007. – № 6. – С. 34-36.

7. Рубцов С. В. Уточнение понятия “бизнес-процесс” // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 24-27.

8. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с. – (Вища освіта ХХІ століття).

9. Сивак Р. Б. Логістичний підхід до трансформування корпоративних стратегій // Вісник Львівської комерційної академії. – Серія “Економіка”, випуск 20. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2006, – С. 443-449.

10. Яркова Н. І., Хістева О. В. Управління фінансами підприємств з точки зору міжнародних стандартів якості // Економіка будівництва і міського господарства. – Том 2. – № 1. – 2006. – С. 69-75.

11. www.ukrstat.gov.ua.

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ
ВІДНОСИН ТА НАПРЯМИ
ЇХ ВИРІШЕННЯ**

УДК 338.43

Arndt Kümpel, M.A.*HTW Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin University of Applied Sciences*

AGRICULTURE AS A STRATEGIC ASSET CLASS: ETHICS, ECOLOGY AND ECONOMICS

This paper strives for reviewing the increasing importance of agriculture as an asset class in a multi-crisis framework and reflects on the required policies and the ethics of an urgently needed „non-exponential growth culture”.

The turmoil on capital and commodity markets in 2007/2008 appeared to be a reminder for the unavoidability of „change” and a wake up call to sustain the very base of mankind. It coincided with the end of the „super bubble”¹ of the US economy, caused by the over-leverage in derivative and credit markets, based on a self-deception about the limits of sustainable economic growth and an „over-confidence bias”² about the predictability of future events.

The increased volatility in commodities, stocks, bonds and currencies in the last two years could pave the way for deeper understanding of the very nature of man and how we interact with our ecological environment in a reflexive way. This became very obvious when financial market bubbles burst, but has much more impact concerning the set of ecological changes we created without understanding their emergence sufficiently. This refers first of all to our cognitive base, which is not sufficient to recognize more than the „mesocosmos”³. To explain decision making under risk, „prospect

¹ Soros, George (2008): Statement of George Soros before the U.S. house of representatives committee on oversight and government reform, November 13, 2008, available at: <http://oversight.house.gov/documents/20081113120114.pdf>

² Hindsight bias generates overconfidence: If everyone thinks that one can predict the past, one is likely to be far too sure about predicting the future. After the market crashes, we tend to believe that we knew that it would crash before the event. Incorrect or inaccurate predictions tend not to be remembered, reinforcing the idea in one's mind that one's predictive ability is better than it is in fact.

³ Vollmer, G. (2000): Können wir den sozialen Mesokosmos verlassen? in: Mittelstraß, J. (Ed.): Die Zukunft des Wissens. Berlin, pp.340-352

theory”⁴ offers a consistent description of the relationship between environmental contingency (gains and losses) and individual risk propensity. Shortly, those faced with gains tend to be risk-averse, while those confronting losses become much more risk-seeking.

A major systematic source of misperception of real risk is the inability of average human beings to assess „exponential growth”⁵. On financial markets, the compound interest effect inhibits the features of exponential growth. In real world, due to long time frames and sufficient buffer capacity in most natural resources, the gain in momentum of human-induced changes has long time not threatened the sustainability of resources and left mankind with a time delay between own action and reaction of nature. But as buffer capacities of nature vanish and global human population explodes while eradicating other species at a horrific rate, the time for self-deception has come to an end. At the same time, mankind has to react to the new circumstances, where capacities and resources are distributed more uneven and limits are reached quickly leaving much less time for correcting false strategies and policies.

Population as a function of food availability

To describe population dynamics as a result of reproduction and density-dependent mortality, a logistic equation can be used as follows:

$$(1) x_{n+1} = rx_n (1 - x_n)$$

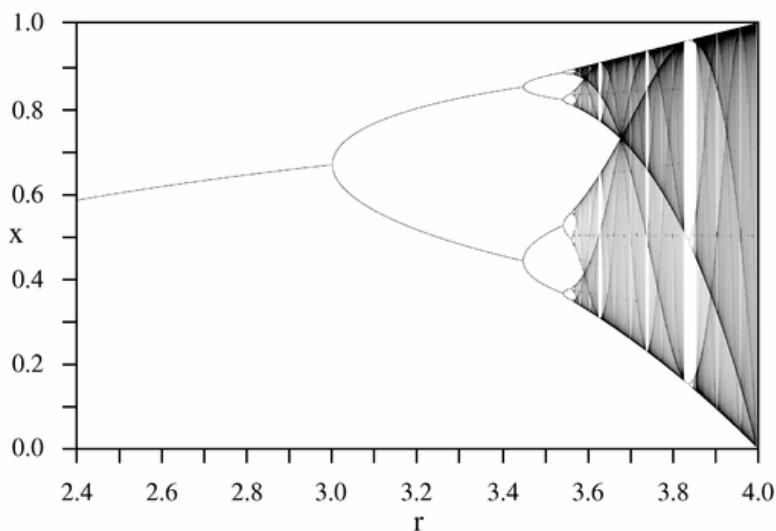
Where x_n is a number between zero and one, and represents the population at year n , and hence x_0 represents the initial population (at year 0). Term r is a positive number, and represents a combined rate for reproduction and density-dependent mortality.

This nonlinear difference equation captures two developments: Firstly, a reproduction where the population will increase at a rate proportional to the current population when the population size is small. Secondly, density-dependent mortality, where the growth rate will decrease at a rate proportional to the value obtained by taking the theoretical “carrying capacity” of the environment less the current population.

The following bifurcation diagram summarizes the behaviour of the equation varying factor r :

⁴ See with further references: <http://prospect-theory.behaviouralfinance.net>

⁵ See Hubbert, M.K. (1976): Exponential Growth as a Transient Phenomenon in Human History, *The Fragile Earth: Toward Strategies for Survival*, San Francisco, available at: <http://www.hubbertpeak.com/Hubbert/wwf1976/print.htm>

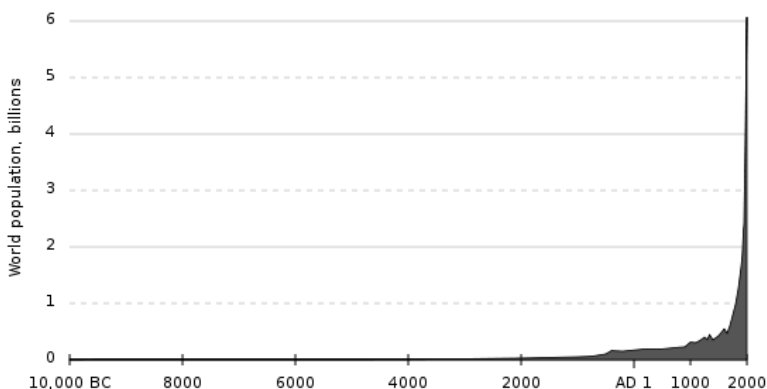


With r between 0 and 1, the population will eventually die, independent of the initial population. With r between 1 and 2, the population will quickly stabilize on the value $(r - 1)/r$, independent of the initial population. With r between 2 and 3, the population will also eventually stabilize on the same value $(r - 1)/r$, but first oscillates around that value for some time. The rate of convergence is linear, except for $r = 3$, when it is dramatically slow, less than linear. With r between 3 and $(1 + \sqrt{6})$ (approximately 3.45), the population may oscillate between two values forever. These two values are dependent on r ⁶. Beyond $r = 4$, the values eventually leave the interval $[0, 1]$ and diverge for almost all initial values.

⁶ With r increasing beyond 3.54, the population will probably oscillate between 8 values, then 16, 32, and so on. The lengths of the parameter intervals which yield the same number of oscillations decrease rapidly and the ratio between the lengths of two successive such bifurcation intervals approaches the Feigenbaum constant $\delta = 4.669$. This behaviour is an example of a period-doubling cascade. At r approximately 3.57 is the onset of chaos, at the end of the period-doubling cascade. We can no longer see any oscillations. Slight variations in the initial population yield dramatically different results over time, a prime characteristic of chaos. Most values beyond 3.57 exhibit chaotic behaviour, but there are still certain isolated values of r that appear to show non-chaotic behaviour; these are sometimes called islands of stability. For instance, beginning at $1 + \sqrt{8}$ (approximately 3.83) there is a range of parameters r which show oscillation between three values, and for slightly higher values of r oscillation between 6 values, then 12 and so on.

Having the impact of r on the stability of $x(n)$ in mind, we take a look at the real population dynamics in the last 12.000 years.

The population shows high exponential growth, by far exceeding the sustainable level, accompanied overall by a self-confirming, ignorance loaded exponential growth culture, and our principal constraints are not energy or material, but a culture⁷. This exponential growth culture failed to accomplish to bring societies on a sustainable growth path. Technological and chemical inventions as well as heavy use of natural resources led to a huge increase in food supply, but also to a switch into „an used up world” – without sufficient buffer capacity, seeing a human induced increase of CO₂ highest in the last 650.000 years⁸.



To sum up: Mankind faces a multi-dimensional crisis, namely crisis of the environment, crisis of food and water supply, partly already a crisis of fertility of agricultural land, and finally, a social crisis of self-governance and ethics (exponential growth ethics) within the society resulting from the unsolved external crisis effects on an ever greater and finally global scale. And at current, the financial crisis puts additional pressure on the cost structures of investments into the capacity to deal with them.

And in addition to the limits of human recognition capacity centred around its „mesocosmos”, there is also the suspect

⁷ See Hubbert, M.K. (1976): Exponential Growth as a Transient Phenomenon in Human History, *The Fragile Earth: Toward Strategies for Survival*, San Francisco, available at: <http://www.hubbertpeak.com/Hubbert/wwf1976/print.htm>

⁸ Pachauri, R.K. (2007): The 4th IPPC Assessment Working Group Reports – Key findings, available at: http://www.ipcc.ch/pdf/presentations/pachauri-un_nyc_2007-09-07.pdf

that, „conscience is self-eliminating”⁹. Coupled with the weakness of recognition and a tendency of self-deception it appears to be a heavy burden for the future and an urgent need to „change”. This is most obvious for world population, which is the main driver of food demand directly, or indirectly as for the food for animals. Unaware of the risk, the short-term unsustainable use of nature left mankind being mistaken about the exponential threat of its way of life to the maintenance of the regeneration of the food supply chain. And in a certain way, the unreflected destruction of more sensitive survival concepts, which take in consideration the needs of nature, appeared to be short-term a confirmation as for the „survival of the fittest” on the expense of sustainability.

Although there is some evidence that the major concern about sustainability shifted from population growth to the saving/consumption ratio¹⁰, food supply might be sufficient by 2030¹¹, but only on average and leaving hundreds of millions hungry. Animal feed and biofuels might add to the scarcity, as crop disease and export restrictions do. The underlying growth rates differ from those in the past and reflect rather a political flight behaviour to „cut the most likely real disaster scenario into pieces of hope”.

In all, the logistic function gives us a concrete idea about the self-dynamics of human population growth and its chaos potential, with exponential population growth clearly outrunning resource growth. And as far as it concerns (democratic) values: Democracy cannot survive overpopulation!¹²

On the strategic value of Water and fertile soil

Recent studies provide evidence for the high probability, that in temperate regions like Ukraine the hottest seasons on record will be the future average in many locations (see graphic below)¹³. In

⁹ Hardin, G. (1968): The Tragedy of the Commons, in: Science 13 December 1968 Vol.162 No.3859 pp.1243-1248, available at: <http://www.sciencemag.org/cgi/content/full/162/3859/1243>

¹⁰ Arrow, K., et al (2004): Are We Consuming Too Much, in: Journal of Economic Perspectives, 18(3), 147-172

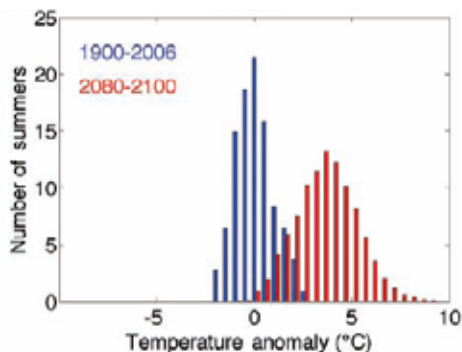
¹¹ FAO (2002): World Agriculture Towards 2015/2030, available at: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/004/y3557e/y3557e.pdf>

¹² Bartlett, A.A. (2000): Democracy cannot survive overpopulation, in: Population and Environment: A Journal of Interdisciplinary Studies Volume 22, Number 1, September 2000, pp.63-71, available at: http://www.albartlett.org/articles/ee_democracy_survive_overpopulation.pdf

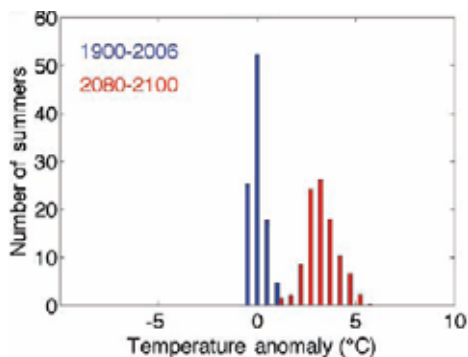
¹³ Battisti, D.S.; Naylor, R.L. (2009): Historical warnings of future food insecurity with unprecedented seasonal heat, in: Science 9 January 2009 Vol. 323, pp.240-244. See also: http://iis-db.stanford.edu/pubs/22374/battisti_naylor_2009.pdf

the tropics and subtropics, by the end of the 21st century the growing season temperatures will exceed the most extreme seasonal temperature from 1900 to 2006 (see chart for Sahel Zone below)¹⁴.

Ukraine



Sahel



The average daytime summer season high temperature in Ukraine was 1900-2006 28°C, whereas the respective temperature for 1972 was 31-33°C. Temperatures of 35°C or higher can be le-

¹⁴ The summer season includes the months June, July and August. The temperature is plotted as the departure from the mean of 1900–2006. The right bell-shaped curve represents the mean 1900–2006, whereas the left represents the expected mean 2080–2100, based on 23 global climate models providing a 90% probability. For further details see Battisti, D.S.; Naylor, R.L. (2009), loc. Cit.

thal to crops¹⁵. In particular the high temperature during the key crop development stages caused a 13% decline in grain production in 1972 from the year before for the USSR as a whole. When the USSR entered world grain markets, it coupled with strongly rising demand from Asia after weak monsoon rains. Several Asian countries implemented food self-sufficiency policies to avoid exploding national grain prices and to keep political stability¹⁶. And as the case of Ukraine shows, it could easily spill over to world markets, as it did in 1972-1974. Contrary to the long term downward trend of grain prices until this time, the price for wheat rose from 60\$ to 208\$ per metric ton between the Q1 1972 and Q1 1974 in international food markets, while real prices more than tripled¹⁷.

Elevated greenhouse gas and increasing heat will very likely lead to increased droughts in the tropics and subtropics, where currently app. 3 billion people live. Crop-based models for major grains show direct losses between 2,5% to 16% for every 1°C increase of seasonal temperature¹⁸. Seed yields are in particular sensitive to periods of extreme heat at certain phases of development, and might be coupled with additional losses from decreased soil moisture. In all, even in mid-latitudes global warming poses a widespread threat to food security¹⁹.

The increasing world population will compete for access to the remaining resources in areas with relatively sufficient availability of freshwater, relatively low population density, relatively fertile soil and at best, with additional raw material for the production of energy and fertilizers. But regional distributional imbalances of freshwater and fertile soil create potential bargaining power or weakness. Threatened by the major scenario described before, a major indirect strategy might be for disfavoured countries or regions (e.g. China²⁰, India, Kazakhstan, Argentina, northern California, Kenya) to secure access to these resources by the purchase of land and water resources or by treaties guaranteeing the use of them. In particular, if the heat and drought stress on crops and livestock

¹⁵ See the supplement of Battisti, D.S.; Naylor, R.L. (2009) with further references at: <http://www.sciencemag.org/cgi/data/323/5911/240/DC1/1>

¹⁶ Battisti, D.S.; Naylor, R.L. (2009), loc. Cit.

¹⁷ Battisti, D.S.; Naylor, R.L. (2009), loc. Cit.

¹⁸ Battisti, D.S.; Naylor, R.L. (2009), loc. Cit.

¹⁹ Battisti, D.S.; Naylor, R.L. (2009), loc. Cit.

²⁰ In particular central China experienced in 2008 the worst draught in 50 years with rainfall 80% below normal. See: Engelhardt, T. (2009): Burning Question: What does economic recovery mean on an extreme weather plant?, available at: <http://www.truthout.org/021709U>

becomes global and therefore exists less potential for balancing regional disparities via commodity markets. Financially, because of the expected higher volatility, protection costs against higher food prices would increase as well.

Ukraine's agriculture – managed like a strategic asset of national happiness?

Given all these facts and foreseeable risks, agriculture appears to be without doubt a litmus test of how leadership can use their political power in a wise way to capitalize on the rich agricultural resources. And since decentralized and efficient production requires as well decentralized decision making, Ukraine faces several important challenges to cope up with the tasks to deal with before getting into a sustainable growth path in agriculture as well as water and energy use. Due to the increasing dual character of agriculture as a source of energy supply as well as food supply, strategic planning is needed for Ukraine to develop a sound political concept to consistently reach several targets at once:

a) The skyrocketing oil price in 2008, coupled with the pressure on funding sources rooted in the financial crisis shall be seen as a final call for Ukraine to finally start to end the organized irresponsibility of poor governance! State capacity is in no way sufficient to handle the coming food, water, and energy challenges in a trustworthy and sustainable manner, neither for its citizens nor for international long term investors. Policy planning is as urgently needed as much higher accountability and professionalism of the political class. According to IMF estimates, poor institutional capacity reduces growth by app. 25%, leaving major risks for Ukraine welfare increasing and the policy option space for change decreasing.

b) Due to the high importance of agriculture for Ukraine's regional development, migration and urbanisation strategies and options, its fiscal decentralization as well as its provision of public goods, it could be used as a trigger for sustainable rural development strategies. There should be in particular broad discussion about if and to what extent land privatization to large scale investors, in particular foreign state owned wealth funds, contributes to the associated goals of regional balanced and sustainable growth. Procedures to include the political will of the respective citizen's community into the administrative admission process would increase direct democratic awareness of the polity.

c) Ukraine should as well focus on how to gain high long term crop yields with less fertilizers to avoid overuse of its strategic asset. Since agriculture is to become a multi-use strategic contributor to GDP, special political attention should be paid to a higher biodi-

versity than in the „green revolution". Many crops have become genetically so uniform that a crop failure would be very widespread, followed by a high economic risk for all affected economic sectors.

d) Petroleum based fertilizers create a strong dependency of agricultural production on crude oil, seeing wheat, coarse grains and vegetable oil highly sensitive to petroleum-based assumptions²¹. Furthermore, crude oil has a huge price impact on transportation and food processing as well. So energy and food prices are directly linked.

e) With increasing activity of institutional investors on the derivative markets for agricultural commodities, open interest and trading volume increased as trading strategies showed greater variance, and the aggregate effect of the entry of new non-commercial investors with a less hedge-oriented motive might well be higher price volatility²². Ukraine should therefore develop a coordinated risk management system for agricultural commodities and promote respective education among farmers and farm cooperations.

f) Energy mix: External energy dependency to fossil resources creates strategic weakness and therefore should be a driver for a fundamental shift to another energy supply mix of Ukraine. For playing a greater role, there should be created a sound governmental incentive programme coupled with intensified applied research how to use available resources (biomass, biofuel, wind, solar energy, water). In addition, Ukraine should make measurable concrete steps towards a structural compatibility with and an increasing inclusion into the unified energy system of the EU.

g) To avoid ending up with unsolvable contradiction to harmonize the urgent needs of ecology, economics and ethics for stable communities, Ukraine urgently needs „2nd order change"²³ There

²¹ FAO (2008): Agricultural Outlook 2008-2017, see: <http://www.agri-outlook.org/dataoecd/54/15/40715381.pdf>

²² Total open interest in maize, has increased from 0.66 million contracts in February 2005 to 1.45 million in February 2008. In that time, non-commercial traders' share in opening interest in long positions increased from 17% to 43%. For wheat, contacts increased from 0.22 million to 0.45 million over the same period and the non-commercial traders' share of opening long interest rose from 28% to 42%. Soybeans showed the same pattern while sugar contract volumes increased over this period but non-commercial traders' share in open long sugar positions remained at about a third. Monthly trading volumes have increased during that period by 85% for maize, 125% for wheat and 56% for soybeans, and by threefold for sugar. See FAO (2008): Agricultural Outlook 2008-2017, at: <http://www.agri-outlook.org/dataoecd/54/15/40715381.pdf>

²³ First order change is change within a system, while the system's rules

are already first moves to include these and more criteria into a comprehensive view, that guides responsible and accountable politicians, business and spiritual leaders. Regardless of all the differences, the concept of „Gross National Happiness”²⁴ of the Kingdom of Buthan looks in particular promising and provides a sound view on the unavoidable needs for ecological, ethical and economic resonance.

Ukraine has been blessed with rich natural resources. They require a high sense of responsibility for their sustainable use in the context of increasing ecological, economic and ethical conflicts as well as political wisdom and decisive action to secure Ukraine’s welfare in an ever more challenging global environment.

remain invariant. Second order change requires discontinuity, a shift in the logical level and a transformation in the very nature of the system itself. The urgent need for second order change can be considered a crisis condition. A system freezes in its habitual mode while the context has changed. The crisis is then a failure to produce second order change, failing to change the decision rule itself. Important failures are e.g. failure of response, failure in preventing run away, failure of identification or exponential amplification.

²⁴ The GNH indicators have been designed to include nine core dimensions that are regarded as components of happiness and well-being in Bhutan: 1.Psychological Well-being 2.Time Use 3.Community Vitality 4.Culture 5.Health 6.Education 7.Environmental Diversity 8.Living Standard 9.Governance. In this perspective 'happiness' comprises to have sufficient achievements in each of the nine dimensions. See: <http://www.grossnationalhappiness.com>

УДК 336.713: 336.027(477)

Безвух С. В.,*асистент Хмельницького національного університету*

ШВИДКІСТЬ ПОВЕРНЕННЯ ВКЛАДІВ ЯК ФАКТОР ПОСИЛЕННЯ ДОВІРИ ВКЛАДНИКІВ ДО БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті розглянуто нормативну процедуру відшкодування вкладів системою захисту вкладів в Україні. Проаналізовано процес ліквідації банківських установ згідно з чинним законодавством та проведено розгляд ліквідації банків в Україні. Обґрунтовано необхідність скорочення періоду проведення виплат коштів при настанні недоступності їх вкладникам.

Ключові слова: банківська система, фінансова криза, вкладники, кошти, вклад, ліквідація, суб'єкти господарювання, Фонд гарантування вкладів.

Standardization procedure of compensation of deposits by deposits defense system in Ukraine has been considered by author. Process of liquidation of banking institutions according to current legislation has been analyzed and examination of banks liquidation in Ukraine has been developed. Necessity of cutting of realization payment costs period their inaccessibility for depositors has been grounded.

Key words: banking system, financial crisis, depositors, money, deposit, liquidation, subjects of economic activity, deposits guarantee fund.

Постановка проблеми. Система захисту вкладів в банківських установах завжди ґрунтувалась на швидкості повернення коштів їх вкладникам як на одному із важливих чинників її функціонування. Тому кожна країна, де діє ця система, намагається оптимізувати її існування шляхом максимального прискорення проведення виплат для підвищення довіри вкладників до системи захисту вкладів. В умовах фінансової кризи цей фактор набуває досить важливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження важливості швидкості повернення коштів їх вкладникам сис-

темою захисту вкладів займалися С. Волосович [1], В. І. Огієнко [2], В. Тринчук [1] та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення процедури повернення коштів їх вкладникам в Україні системою захисту вкладів та обґрунтування необхідності її скорочення.

Виклад основного матеріалу. Суть гарантування вкладів полягає не тільки в тому, щоб повернути недоступний вклад його вкладнику, а й зробити це якомога швидше. Тобто, момент, коли банківська установа фактично не може повернути кошти вкладнику, який звернувся за їх отриманням, та момент, коли ці кошти будуть повернуті через систему захисту вкладів, мають бути максимально наближеними, а період між ними – максимально коротким.

Так, у Франції, Німеччині, Японії, США, Канаді, Болгарії, Угорщині, Польщі, Україні, Росії нормативним строком повернення коштів за вкладами збанкрутілих банків є 3-6 місяців. Однак у дослідженнях Р. Барфа, Дж. Капро і Р. Левина показано, що фактичний строк відшкодування істотно відрізняється від нормативного (табл. 1).

Таблиця 1
Нормативний та фактичний строк відшкодування вкладів у різних країнах

Країна	Строк повного відшкодування депозитів вкладникам у середньому, міс.	Максимальний строк відшкодування вкладів за період з 1999 – 2004 рр., міс.
Японія	0	0
США	0,1	0,1
Канада	1	0,25
Норвегія	1	3
Іспанія	3	3
Угорщина	3	3
Польща	4	23
Хорватія	12	24
Нігерія	36	60

Колумбія	48	60
Україна	60	60

Таким чином, розходження між нормативними та фактичними строками проведення виплат за гарантованими вкладом та суттєвий фактичний період виплат призводять не лише до підриву довіри до банківської системи, а й до збитків та банкрутств суб'єктів господарювання, що відображається на економічній, соціальній ситуації в країні.

Розглянемо більш детально процедуру проведення виплат Фондом гарантування вкладів в Україні (рис. 1) [3].

У Законі України "Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб" передбачено, що процедура виплати вкладів повинна тривати протягом 3 місяців з дня настання їх недоступності. У разі ліквідації системоутворюючого банку цей строк може бути продовжено до 6 місяців [3]. Строк позовної давності за зверненнями громадян становить 3 роки. До 2 місяців витрачається Фондом на визначення списків за виплатами та до 1 місяця на безпосередню виплату (до 27-29 днів та 117-119 днів при системоутворюючому банку).

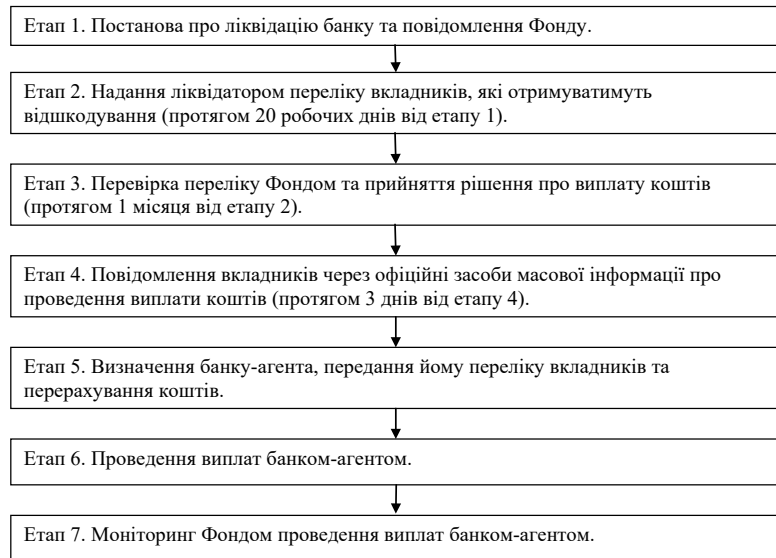


Рис. 1. Процедура відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів в Україні

Таким чином, вклади, що будуть підпадати під умови системи захисту вкладів в Україні мають бути відшкодовані протягом 3 або 6 місяців. Кошти фізичних осіб понад розмір вкладу, що гарантується, кошти для підприємницької діяльності фізичних осіб, кошти суб'єктів господарювання (юридичних осіб та приватних підприємців) та ін. будуть отримані їхніми вкладниками після 3-місячного або 6-місячного терміну.

Для визначення строків повернення коштів тим вкладникам, що не отримали їх протягом 3-місячного або 6-місячного періоду, в тому числі суб'єктам господарювання (юридичним особам та приватним підприємцям) розглянемо процедуру ліквідації банківської установи в цілому згідно з чинним законодавством України (рис. 2) [4]. Ліквідація банку в Україні регулюється Законом України "Про банки і банківську діяльність" та Законом України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" в тій частині, що не суперечить першому законодавчому акту.

Від фактичної неспроможності банківської установи виплатити своєму вкладнику (кредитору) його кошти за вкладом до відкликання банківської ліцензії Національним банком України, визнання цього банку неплатоспроможним та ініціювання процедури ліквідації проходить мінімально 1-2 місяці, а максимумно – 8-9 місяців.

Процедуру з відшкодування гарантованих вкладів Фонд може розпочати лише після визнання банку неплатоспроможним. Таким чином, до процедури виплати вкладів збанкрутілого банку додається ще термін на визнання його неплатоспроможним. У результаті процес відшкодування гарантованих вкладів фізичним особам триватиме мінімально 4-5 місяців або 7-8 місяців для системного банку та максимумно – 11-12 місяців або 15-16 місяців для системного банку, тобто від 1 року до 1,3 року.

Вимоги суб'єктів господарювання (юридичних осіб і приватних підприємців) та фізичних осіб в частині коштів, що не підлягають відшкодуванню Фондом належать до останньої черги погашення, тобто належать до інших вимог та задовольняються за наявності коштів після продажу майна банку та повернення дебіторської заборгованості в останню чергу пропорційно їхній сумі. Конкретних строків законодавчо не встановлюється. Згідно зі встановленою процедурою, після настання фактичної недоступності вкладів останній термін законодавчо встановлюється стосовно оголошення акцептованих вимог кредиторів ліквідатором. Тому від фактичної недоступності вкладів до ого-

лошення акцептових вимог кредиторів ліквідатором має пройти мінімально 6-7 місяців, а максимально – 13-14 місяців, тобто від 0,5 року до 1,2 року. Тобто, це строк, після якого суб'єкти господарювання та фізичні особи можуть отримати свої кошти.

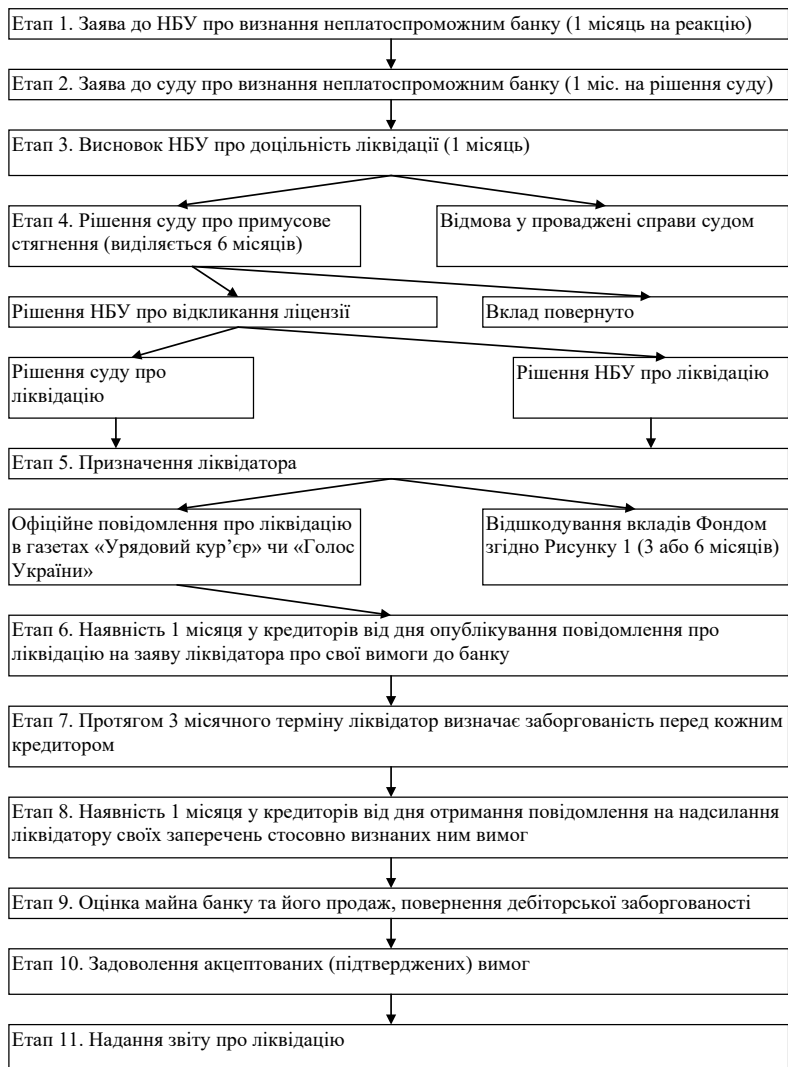


Рис. 2. Процедура ліквідації банківської установи в Україні згідно з чинним законодавством

Сьогодні в Україні проводилась та проводиться процедури ліквідації за 11 банківськими установами (Таблиця 2). По перших 9 вона вже закінчилась, а за двома останніми вона ще триває. По всіх 11 банках вступав в дію Фонд гарантування вкладів фізичних осіб та проводив виплати їхнім вкладникам у межах діючих на ті періоди сум відшкодування.

У загальному вигляді повернення вкладів 11 збанкрутілим комерційним банкам в Україні відображено в таблиці 2.

Період, протягом якого відбувається повернення коштів вкладнику, розпочинається із відмови банківської установи повернути кошти їх вкладнику з причин неплатоспроможності та закінчується виплатою вкладу. Цей період складається із двох частин: перша розпочинається, як ми вже зазначали, із неспроможності банку повернути кошти вкладнику та триває до офіційного визнання установи неплатоспроможною; друга розпочинається із офіційного визнання недоступності вкладу та неспроможності банку на даний момент і надалі повернути вклад та триває до фактичної виплати коштів їх вкладнику. Скорочення кожного з них дозволить максимально наблизити виплату коштів до їх фактичної недоступності. Тривалість кожної частини визначається законодавчо, але фактична їх тривалість не завжди відповідає нормам законодавства. У більшості країн система захисту вступає в дію з моменту визнання вкладу недоступним, тобто з другої частини періоду повернення коштів.

Найбільш невизначеним є перший період. Оскільки, хоч законодавчо на його тривалість відводиться конкретно визначений термін, але, у зв'язку із судовими процесами, він завжди відбувається довше. Так, в Україні і в НБУ, і в судових органів є 1 місяць на визнання чи невизнання банківської установи неплатоспроможною, відкликання ліцензії та запровадження процедури ліквідації.

Проте, насправді, він може тривати від 3 місяців до 1 року і більше. Наприклад, у Європейському Союзі, згідно з Директивою 94/19/ЄС від 30.05.1994 року, визнання вкладу недоступним мало відбуватись протягом 21 дня, але із внесенням змін Директивою 2009/14/ЄС від 11.03.2009 року до Директиви 94/19/ЄС цей строк скорочено до 5 робочих днів.

В Україні тривалість другої частини періоду виплати, згідно із законодавством, має становити 3 місяці, а для системного банку – 6 місяців. Проте, якщо ми подивимося на фактичну процедуру повернення коштів в Україні, відповідно до таблиці 2, то побачимо, що по 4 банках (АКБ "Слов'янський", АК АПБ "Україна", АКБ "ОЛБанк", АБ "Аллонж") Фонд провів 3-місяч-

ну виплату невчасно. Так, по АКБ "Слов'янський" виплата була затримана на 5 днів, по АК АПБ "Україна", з врахуванням 6-місячного терміну виплати, – на 3,5 місяці, по АКБ "ОЛБанк" – на 1 місяць і по АБ "Аллонж", у зв'язку із судовими затримками, – на 6,5 місяців. Як ми бачимо, з 11 банківських установ затримки із виплатами були лише по 4, що становить 36,4% або 3 частину.

Таблиця 2.
Ліквідація банківських установ в Україні
протягом 2001-2008 років

Банк	Дата відкликання ліцензії	Дата фактичного початку/закінчення виплат Фондом	Дата нормативного закінчення виплат Фондом	Стан виплат Фондом після закінчення 3-місячного строку	Фактичний та нормативний строк завершення ліквідації	Стан виплат Фондом після закінчення 3-місячного строку
КАБ "Слов'янський"	11.01.01	14.02.01/ 16.04.01	11.04.01	на 27.04.01: 3790,7 тис. грн. (95,9%); 7739 чол. (95,7%).	11.01.04/ 11.01.04	на 11.01.04: 3900,0 тис. грн. (98,7%); 7882 чол. (97,2%).
АК АПБ "Україна"	16.07.01	10.08.01/ 01.05.02	16.01.02	на 01.05.02: 31670,0 тис. грн. (86,1%); 217435 чол. (22,2%).	16.07.04/ 16.07.04	на 16.07.04: 32100,0 тис. грн. (87%); 217435 чол. (22,2%).
АКБ "ОЛ-Банк"	22.04.03	29.05.03/ 23.08.03	22.07.03	на 01.09.03: 223,0 тис. грн. (81,2%); 164 чол. (4,1%)	31.12.07/ 22.04.06	на 31.12.07: 1364,8 тис. грн. (93,9%); 220 чол. (5,5%)

ТОВ "Ки- ївський універ- сальний банк"	01.06.06	АКБ "Ін- терконті- нент банк"	05.04.06	ВАТ АКБ "Гарант"	29.02.06	АКБ "Прем'єр- банк"	11.03.05	АБ "Ал- лонж"	11.08.04	АКБ "Рос- ток Банк"	10.03.04	АТ "Наш банк"	20.11.03
06.07.06/ 28.08.06	11.05.06/ 04.07.06	05.07.06	05.04.06/ 28.05.06	05.04.06/ 28.05.06	27.04.05/ 10.06.05	14.04.05/ 28.05.05	30.03.04/ ---	01.12.03/ 21.02.04	20.02.04	на 01.07.04; 480,4 тис. грн. (89,0%); 259 чол. (33,7%).	на 01.06.05; 835,5 тис. грн. (75,3%); 295 чол. (69,2%).	31.12.07/ 10.03.07	20.11.07/ 20.11.06
01.09.06	05.07.06	29.05.06	на 01.06.06; 16622,0 тис. грн. (95,5%); 2612 чол. (93,5%).	на 11.03.08; 46796,3 тис. грн. (96,7%); 4128 чол. (72,5%).	на 28.02.09; 44975,2 тис. грн. (99,7%); 2761 чол. (98,2%).	на 08.04.09; 77931,0 тис. грн. (99,6%); 4446 чол. (97,4%).	на 01.07.06; 25491,0 тис. грн. (58,6%); 3936 чол. (86,2%).	на 01.09.06; 48799,0 тис. грн. (92,5%); 4797 чол. (86,7%).	на 01.06.09/ 01.06.09	на 13.04.08; 80519,2 тис. грн. (99,6%); 5290 чол. (95,2%).	на 20.11.07; 27452,1 тис. грн. (98,5%); 4245 чол. (77,1%).	на 31.12.07; 4016,3 тис. грн. (98,8%); 325 чол. (42,3%).	на 20.11.07; 27452,1 тис. грн. (98,5%); 4245 чол. (77,1%).

ВАТ "Європейський банк розвитку та заощаджень"	25.02.08	17.04.08/ 23.05.08	25.05.08	на 01.06.08; 230822,5 тис. грн. (86,8%); 11284 чол. (34,6%).	25.02.11/ 25.02.11	на 13.04.08; 261152,0 тис. грн. (98,1%); 13136 чол. (40,3%).

Враховуючи всі причини необхідності швидкого повернення коштів їх вкладникам, які ми розглядали вище, 3-місячний термін є досить великим. У Європейському союзі до прийняття Директиви 2009/17/ЄС від 11.03.2009 року на проведення виплат після визнання вкладів недоступними, тобто на другу частину періоду повернення коштів їх вкладникам, виділялось також 3 місяці з можливістю продовження до 9 місяців. З введенням в дію цієї Директиви, терміни були скорочені до 20 робочих днів з можливістю продовження на 10 робочих днів, але лише у деяких випадках.

Ще однією стороною проведення виплат системою захисту вкладів на другій частині періоду повернення коштів їх вкладникам виступає бажання та спроможність вкладника прийти і забрати їх. Тобто, якщо в Україні виплати мають бути проведені протягом 3 місяців, а далі вкладник ще має право протягом 3 років звернутися у Фонд із запитом на повернення коштів і більшість із них буде звертатися після 3 місячного строку виплат, то тоді зникає будь-яка необхідність у скороченні періоду повернення коштів. Процедура повернення вкладів в Україні за кожною банківською установою відображена в Таблиці 1.

Як бачимо, процедури повернення коштів в Україні серед 11 банків виділялись двох видів. До першої належать КАБ "Слов'янський", АТ "Наш банк", АБ "Аллонж", АКБ "Прем'єрбанк", ВАТ АКБ "Гарант", АКБ "Інтерконтинентбанк", ТОВ "Київський універсальний банк". Для них є характерним після закінчення 3-місячного строку виплати вкладів: від 70 до 95% отримання коштів за кількістю вкладників та від 55 до 95% отримання коштів по сумі, що підлягала поверненню. Тобто, в 3-місячний період виплати Фондом вкладів їх отримали більша частина вкладників. До другої належать АК АПБ "Україна", АКБ "ОЛБанк", АКБ "Росток Банк", ВАТ "Європейський банк розвитку та заощаджень". Для них є характерним після закінчення 3-місячного строку виплати вкладів: від 4 до 34% отримання коштів по кількості вкладників і від 81 до 89% отримання коштів по сумі. Тобто, кількість вкладників є досить неве-

ликою. Проте цьому є низка пояснень: по-перше, після закінчення 3-річного терміну позовної давності їх кількість не значно зросла від 1,4% в АКБ "ОЛБанк" до 8,6% в АКБ "Росток Банк", що говорить про те, що в 3-місячний період кошти отримали вкладники, які змогли це зробити, а інші були неспроможні внаслідок різних незалежних від них причин отримати їх і зробили це пізніше протягом 3-річного терміну; при невеликій кількості вкладників ними були отримані суми коштів у розмірі від 81 до 89%, що говорить про те, що вклади, які припадали на інших вкладників, були невеликих розмірів (АК АПБ "Україна" – 6,74 грн., АКБ "ОЛБанк" – 13,45 грн., АКБ "Росток Банк" – 116,4 грн., ВАТ "Європейський банк розвитку та заощаджень" – 164,57 грн.) і тому їх власники не звертались за їх отриманням.

Висновки. Таким чином, з метою посилення надійності банківської системи України, підвищення довіри до неї, поглиблення захисту вкладів фізичних осіб та забезпечення безперебійного функціонування суб'єктів господарювання, при умові поширення дії системи захисту вкладів в Україні на їх вклади, необхідно провести скорочення термінів повернення коштів їх вкладникам за рахунок зменшення строків визнання недоступності вкладів шляхом відділення цієї процедури від судових процесів і покладення її на окрему установу та зменшення періоду відшкодування вкладів через Фонд гарантування вкладів.

Література

1. Волосович С., Тринчук В. Особливості й тенденції розвитку національної системи страхування банківських вкладів в умовах євроінтеграції // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 8. – С. 28-34.
2. Огієнко В. І. Система гарантування депозитів фізичних осіб в Україні: Дис.... канд. екон. наук: 08.04.01. – Л., 2005. – 221 с.
3. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб в Україні // www.fg.org.ua.
4. Офіційний сайт Верховної Ради України // www.rada.gov.ua.

УДК 368.021

Бігдаш В. Д.,

доктор філософії в галузі економіки, доцент кафедри банківської та страхової справи Інституту міжнародної економіки та інформаційних технологій МАУП;

Литвиненко Р. Я.,

магістр банківської справи Інституту міжнародної економіки та інформаційних технологій МАУП

УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ОПЕРАТИВНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ БАНКІВСЬКО- СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасні тенденції розвитку вітчизняного страхового ринку, оцінено склад власного капіталу страховиків-лідерів ринку. Проаналізовано міжнародний досвід взаємодії страховиків і банків та розглянуті особливості взаємодії цих установ в Україні та її сучасний стан. Запропоновано заходи процесорного аналізу взаємодії банків та страхових компаній.

Ключові слова: оперативна та фінансова стратегія, банківська діяльність, страхова діяльність, власний капітал, страховик, інтеграційний процес, резервний капітал.

Modern progress of domestic insurance market trends are considered, composition of property asset of market insurers-leaders is appraised. International experience of co-operation of insurers and banks is analysed and the features of co-operation of these establishments in Ukraine and its modern state are considered. The measures of processor analysis of co-operation of banks and insurance companies are offered.

Key words: operation and financial strategy, banking activity, insurance activity, own capital, insurer, integration process, reserve capital.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвиток фінансових ринків багатьох країн характеризується інтеграційними процесами. З 80-х років минулого століття достатньо ефективною виявилися взаємодія в банківській та страховій системах економіки. Фінансова криза 2007-2009 рр. показує необхідність удосконалення такої взаємодії, пошук нових механізмів

мів забезпечення більш стійкої роботи фінансових компаній.

Актуальність дослідження взаємодії банків та страхових компаній в Україні обґрунтовується як динамічним ростом банківського та страхових секторів економіки, так і початковим етапом такої взаємодії, що супроводжують це завжди позитивним результатом. Зокрема, в законопроекті щодо запровадження протикризисових заходів (березень 2009 р.) більшість цих заходів спрямовані на покращення взаємодії вітчизняних банків та страхових компаній [1, 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень показує високу активність щодо вивчення цієї проблеми як з боку зарубіжних фахівців, так і вітчизняних дослідників. Зокрема, вказаній проблемі присвячені праці таких закордонних вчених як М. Адамчук, А. Бертолотті, Т. Гринева, Ю. Клейн, О. Крюгер, Д. Леселес, М. Ніколенко, О. Федорова, а також вітчизняних дослідників О. Барановського, І. Гордієнко, О. Залєтова, В. Зубарева, Ю. Клапківа, М. Мниха, В. Тринчука, О. Філонюка, В. Фурмана та ін.

На нашу думку, в проведених дослідженнях розглянуто в основному загальні процеси взаємодії банків та страховиків, але недостатньо розглянуті (стратегічні) технологічні аспекти взаємодії банків та страхових компаній, зокрема в умовах перехідної економіки.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз тенденцій вітчизняного страхового ринку, оцінка міжнародного досвіду спільної банківської та страхової діяльності, аналіз взаємодії страховиків і банків та структурування окремих завдань у їх взаємодії, пропозиція заходів покращення взаємодії за вибраними напрямками в умовах вітчизняної перехідної економіки.

Виклад основного матеріалу. Розвиток українського страхового ринку характеризується загальною тенденцією зростання власного капіталу страхових компаній. При цьому загальна тенденція, що сформувалася в докризовий період (до 3-го кварталу 2008 р.) продовжується в сучасних умовах стійкої кризи (див. рис. 1 – рис. 2, де СП – страхові платежі, ВлКап – власний капітал, СтФонд – статутний фонд).

Згідно зі статистичними даними по діяльності групи страхових компаній – лідерів по ризиковим видам страхування (рис. 1-2), можна зазначити, що темп дохідності страхових компаній (страхові платежі) визначає темп зростання власного капіталу.

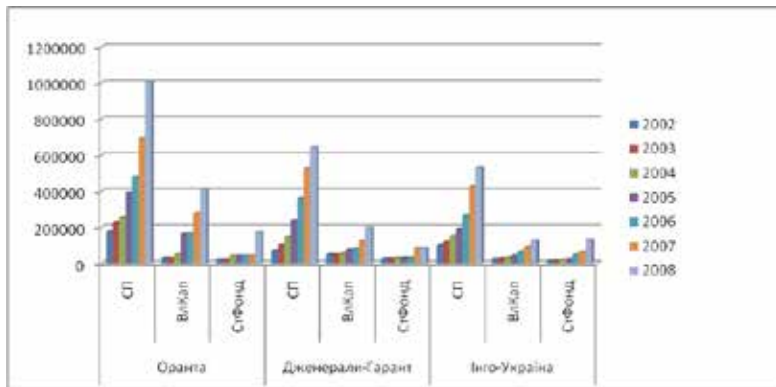


Рис. 1. Тенденції розвитку фінансового потенціалу 1-ї групи страхових компаній – лідерів загального страхування в Україні впродовж 2002-2008 рр.

** Джерело: Розділ "Рейтинг страхових компаній України" щоденного журналу про страхування forINSURER.com.*

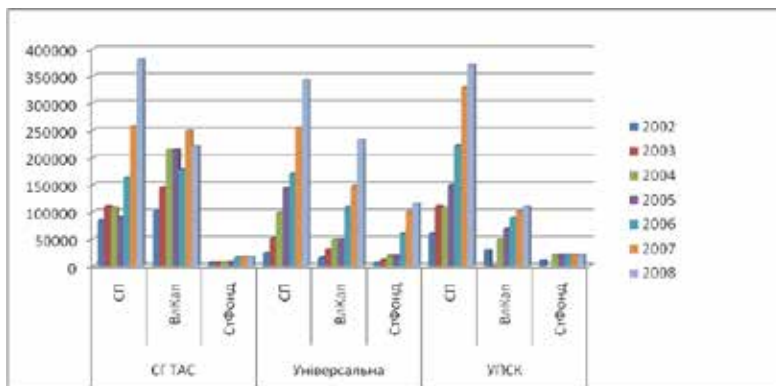


Рис. 2. Тенденції розвитку фінансового потенціалу 2-ї групи страхових компаній – лідерів загального страхування в Україні впродовж 2002-2008 рр.

** Джерело: Розділ "Рейтинг страхових компаній України" щоденного журналу про страхування forINSURER.com.*

При цьому темп зростання статутного фонду значно менший в порівнянні зі зростанням власного капіталу. Для аналізу динаміки власного капіталу необхідно врахувати особливості формування окремих його складових. Страховик у власний капітал включає гарантійний фонд та статутний фонд. Згідно з вимогами вітчизняного законодавства, встановлені такі вимоги до формування основних складових власного капіталу [5, с. 27-32].

Гарантійний фонд складається з додаткового та резервного капіталу і нерозподіленого прибутку, з якого формуються вільні резерви).

Додатковий капітал формується з операцій цінних паперів акціонерного товариства – тобто здійснюється перерозподіл первісного капіталу.

Резервний капітал формується з прибутку згідно з вимогами до діяльності господарських товариств – мінімальні вимоги до формування визначають 5% від обсягу статутного капіталу в рік з прибутку та 20% як мінімальний допустимий обсяг резервного фонду.

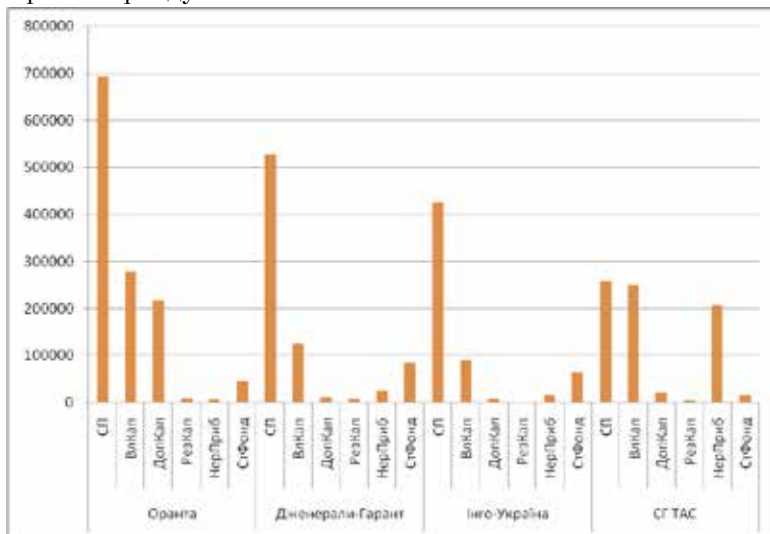


Рис. 3. Структура власного капіталу страховиків-лідерів України загального страхування в 2007 р.

** Джерело: Побудовано за даними "Рейтингу страховиків загального страхування за 12 місяців 2007 року" в розділі "Рейтинг страхових компаній України" щоденного журналу про страхування forINSURER.com*

На рис. 3 подана структура власного капіталу у вітчизняних страховиків, що входять у верхівку рейтингу. Відповідно до наведених даних на рис. 3, структура власного капіталу у вітчизняних страховиків-лідерів неоднакова – в одних компаніях переважає додатковий капітал, в інших – резервний або нерозподілений прибуток.

Аналогічні дані одержані після аналізу діяльності 114 страховиків Рейтингу за 2007 рік. Хоча власний капітал формується в основному за рахунок прибутку, в його структурі переважає "оборотний" нерозподілений прибуток (тільки у "Оранти" на 1.01.08 найбільший додатковий капітал – більше 217 млн., у інших значно менший додатковий капітал – 69 млн. у АСКА, а в більшості – на рівні 20 млн. Резервний капітал у низці компаній великий ("Аванта" – 823 млн., у 4-х компаній – від 152 до 264 млн.), у інших меншого обсягу – в діапазоні до 70 млн. з значною кількістю компаній з низьким рівнем резервного капіталу. Нерозподілений прибуток є найбільш часто використовуваним джерелом власних коштів (50% у структурі капіталу) – обсяг його коливається від 563 млн. до десятків мільйонів, але є й збитки до 132 млн. (страховик "ПЗУ-Україна"). В основному нерозподілений прибуток для перших 20 компаній знаходиться в межах від 50-ти до 80 млн., при цьому у п'яти компаній прибуток знаходився в діапазоні від 352 до 105 млн.

За 9 місяців 2008 р. картина залишилася схожою, але збільшилась кількість страховиків, які мають збитки, і тому в структурі власного капіталу для 92 страховиків-лідерів Рейтингу нерозподілений прибуток становив тільки 31% (відповідно резервний капітал – 49%, а додатковий капітал – 20%).

Розглянемо взаємозв'язок дохідності страхових компаній, нормативів її платоспроможності та власного капіталу на прикладі двох страховиків-лідерів СК "Оранта" та СК "Джереналі Гарант". Вказані компанії можливо визначити як найбільш ринковоорієнтовані компанії, оскільки за підсумками діяльності впродовж останнього десятиліття вони надаються найбільшу кількість видів страхових продуктів для найбільшої кількості різних клієнтів. За даними діяльності цих компаній впродовж 2002-2008 рр. (див. рис. 4) можливо побачити, що темп росту страхових платежів СП забезпечувався темпом росту власних коштів ВлКап, оскільки необхідно було забезпечити перевищення фактичного запасу платоспроможності (ВлКап за вирахуванням нематеріальних активів) понад нормативну платоспроможність НПП (яка визначалася, по суті, обсягом валових страхових платежів та платежів у перестраховування і відповід-

ними коефіцієнтами). При цьому видно, що у СК "Оранта" перевищення ВлКап понад НПП більше ніж у СК "Дженералі Гарант", але для обох компаній є проблемним одночасно зі збільшенням в подальшому ВлКап розвивати суттєво інфраструктуру власної компанії, інноваційні технології. Джерелом таких витрат повинен бути статутний капітал, а він у компанії за відповідний період зростає досить повільно, а тенденції його росту також різні – у "Оранти" в 2008 році СтФонд значно збільшився, а у "Дженералі Гарант" він залишився на рівні попереднього року. Аналогічні тенденції характерні для діяльності інших компаній-лідерів. У цілому зменшується можливість росту власного капіталу страховиків за рахунок прибутку, збільшується кількість збиткових страховиків. Так, за даними Рейтингу для 100 страхових компаній України [4] обсяг збитків, починаючи з другої половини 2007 року до кінця 2008 року, зріс відповідно з 250 млн. грн. до 617 млн. грн. за квартал. Кількість збиткових страховиків зросла до 18 компаній (у першому та другому кварталах 2008 року). За підсумками 4-го кварталу 2008 р. зафіксовано 15 збиткових компаній зі 106 компаній Рейтингу. Пік обсягу збитків становив 849 млн. у третьому кварталі 2008 р., при цьому був досягнутий максимальний збиток на одну компанію 298 млн. грн.

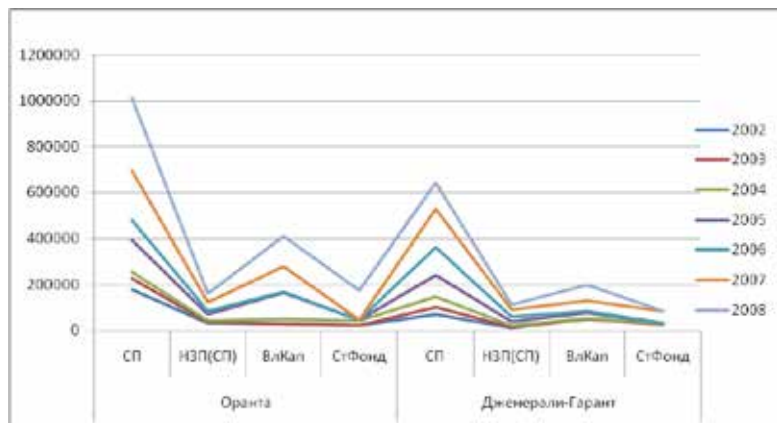


Рис. 4. Розвиток забезпечення платоспроможності компаній "Оранта" та "Дженералі Гарант" впродовж 2002-2008 рр.

У цілому проведений аналіз показує чітку об'єктивну необхідність для вітчизняних страхових компаній у реалізації нового стратегічного підходу до формування власного капіталу

для забезпечення росту операційної діяльності з продажу страхової продукції і отримання страхових платежів. З кризовими явищами 2008-2009 рр. об'єктивно виникла потреба формування чіткої стратегії подальшого росту – для зростання компанії, у зв'язку з втратою доходу та прибутку, для забезпечення законодавчих норматив платоспроможності необхідно змінити структуру власного капіталу – збільшувати статутний фонд або залучати додатковий інноваційний капітал.

З теоретичного погляду проблема росту бізнесу вирішується формуванням стратегій росту компаній. Для страхових компаній запропоновані дві основні групи: 1) стратегії внутрішнього зростання; 2) стратегії зовнішнього зростання [6, с. 175-184]. Стратегії внутрішнього зростання орієнтовані на розвиток продажів страхової продукції за рахунок власних ресурсів. Стратегії зовнішнього зростання передбачають здійснення організаційно-фінансових заходів через механізми злиття та поглинання, створення спільних підприємств.

Одним із напрямів реалізації стратегії зовнішнього зростання є співпраця страховиків та банків – банкассюранс. Позитивний досвід такої діяльності існує в міжнародній практиці функціонування фінансових ринків, зокрема в Європі. На європейських ринках з початку 70-х років XX століття в банкассюранс здебільшого реалізувалися страхові продукти життя (табл. 1). У сучасних умовах у банкассюранс продаються не тільки прості накопичувально-інвестиційні продукти, а пропонуються складні пенсійні схеми, інші продукти страхування життя та ризикового (загального) страхування, зокрема житлове страхування та автострахування. Для європейського ринку характерне перевищення темпів росту ризикового банкассюранс над темпами розвитку ризикового страхування в цілому.

Таблиця 1.
Частка банкассюранс у структурі страхування
на європейських ринках впродовж 1998-2004 рр. (у відсотках)

Країна//Види страхування/роки	Страхування життя			Загальне страхування		
	1998	2003	2004	1998	2003	2004
Португалія	78,5	83,0	83,1	5,7	11,5	11,0
Італія	54,4	70,1	68,1	0,5	1,3	1,1
Іспанія	65,0	66,7	68,9	6,1	6,8	6,1
Франція	59,0	62,0	62,0	7,0	8,0	9,0
Австрія	48,6	48,7	54,4	2,8	5,5	1,8

Бельгія	41,1	43,5	44,7	4,1	5,2	5,7
Нідерланди	17,0	18,0	19,0	8,9	10,0	11,0
Турція	11,0	20,0	15,0	12,0	8,1	8,3
Словенія	16,0	14,2	6,1	2,0	3,7	0,7

Джерело: European Insurance in figures//CEA Statistics №24, june 2006 (за [7])

Взаємодія страхових компаній та банків описується низкою моделей, структура та функції яких відрізняються параметрами [8; 9]. Найбільш універсальним є поділ моделей на дві групи: інтеграційну та неінтеграційну.

В інтеграційній моделі здійснюється широка взаємодія банків та страховиків через право власності – або банк володіє страховою компанією, або страхова компанія володіє банком. Формуються засади створення фінансових супермаркетів через перехресні продажі окремих банківських та страхових продуктів або їх комбінації. Інтеграційна модель більшою мірою здійснюється в Південній Європі, зокрема у Франції, Іспанії та Італії.

У неінтеграційній моделі банк та страховик пов'язані договором на продажу продуктів. Банк у цьому випадку може працювати з декількома страховиками, зокрема шляхом надання інформації для страхових агентів. Така модель розповсюджена в ФРН та Великобританії. Наприклад, в Німеччині банк "Commerzbank" має дистрибутивні договори зі страховиком "АМВ", а "Deutsche Bank" – зі страховиком "Zurich". У Великобританії великий кліринговий банк "Barclays" має агентські договори зі страховиком "Legal & General" та іншими страховими компаніями.

Здійснення банкассюранс в Україні відбувається у двох напрямках:

- неінтеграційна модель агентських угод між банком та страховиками;

- інтегрована модель з продажу страхових продуктів через структурну мережу банку. Наприклад, банк "Промінвестбанк" співпрацює зі страховою компанією "Вексель", банк "Форум" – зі страховиком "Провіта", "БТА Банк" – з НАСК "Оранта", банк "ТАС-комерцбанк" – зі страховою компанією "ТАС".

Особливістю здійснення банкассюранс в Україні на відміну від Європи є реалізація страхових продуктів у більших обсягах у загальному страхуванні, ніж у страхуванні життя. При цьому

страховиками здійснюються три основних напрями взаємодії [6, с. 364; 7, с. 424]:

- страхування інтересів клієнтів банку (страхування кредитних операцій – об'єктів застави (автомобілів, нерухомості), страхування на випадок смерті позичальники). Експертам "Insurace TOP" оцінено обсяг банкассюранс при страхуванні життя в 17% ринку, а ризикового страхування – в 25% [7, с. 424]. При цьому обсяг ринку страхування життя становить до 5% від всього ринку страхових платежів, а тому обсяг банкассюранс страхування життя незначний;

- страхування ризиків діяльності банку (добровільне медичне страхування, автострахування, страхування нерухомості, комплексні програми страхування протиправних дій BBV (Bankers Blanket Bond);

- розміщення страхових активів та власних коштів страхових компаній та управління цими коштами шляхом використання банківських інструментів. За даними Держфінпослуг впродовж останніх років більше 40% активів страховиків вкладалися в депозити, банківські метали, облігації та розміщувалися на поточному рахунку в банку.

На нашу думку, для подальшого удосконалення спільної діяльності банків та страховиків необхідно в першу чергу орієнтуватися не тільки в напрямку використання фінансового потенціалу банківських установ, але й системно врахувати всі переваги такої спільної діяльності.

Очевидно, що фінансові можливості вітчизняних банків у сучасних умовах достатньо обмежені, але й залучення іноземного інвестиційного капіталу або іноземних страховиків також обмежено. Зокрема, за минулий 2008 рік було створено 7 страховиків з іноземним капіталом із 469 зареєстрованих, але у 4-му кварталі не зареєстровано ні однієї страхової компанії за участю іноземних партнерів [10]. Відповідно, доцільно розвивати напрямок взаємодії вітчизняних страхових компаній та банківських установ.

На нашу думку, для розгляду взаємодії банків та страховиків необхідно, перш за все, проаналізувати їхні бізнес-процеси з метою досягнення максимального економічного ефекту. Дослідження основних бізнес-процесів (фронт-офісу, бек-офісу, мідл-офісу) кожного з партнерів надає дані для формування операційної та фінансової стратегій як банку, так і страховика (див. основні вимоги до формування стратегій страховика [6, с. 212-244]).

Необхідно врахувати, що за даними експертів (див. в [8]) в сучасних умовах вітчизняні страховики та банки спільно співп-

рацюють через фронт-офіс (40%), бек-офіс (15%), а також через керуючу компанію (20%). При цьому не наводяться дані про співпрацю на рівні мідл-офісу, що виглядає чітким індикатором необхідності подальших досліджень. Ми погоджуємося з думкою теоретика та практика страхового бізнесу М.П. Ніколаєнко про те, що сучасна взаємодія страховиків та банків низькоєфективна, у зв'язку з нечітким структуруванням бізнес-процесів в технології страхового та банківського бізнесу. Зокрема, відсутність взаємодії через мідл-офіс, основою діяльності якого і є управління ризиками – це причина сучасних конфліктних ситуацій між банками та страховиками. Загалом, це проблема судових позовів по страховим випадкам – зараз банки пред'являють претензію про невиклати по страхуванню фінансових ризиків. При ефективній взаємодії такого б не було.

Ефективна взаємодія через бек-офіс або окрему управляючу компанію була б дуже до речі в практиці вітчизняного страхування, у зв'язку з можливістю розвитку більш обґрунтованої інвестиційної діяльності страховика через банківські бек-структури. При наявності такої взаємодії мабуть не відбувся б системний провал інвестиційної діяльності страховиків на фондовому ринку. Згідно з даними Держфінпослуг, за підсумками 2008 р. страховики із 23,9 млрд. грн. страхових активів мали 7,7 млрд. грн. проблемних активів, серед яких 1,2 млрд. грн. – це депозити у банках із тимчасовою адміністрацією, а 6,5 млрд. грн. – це кошти розміщені у нелістингових цінних паперах [3].

Здійснено аналіз запровадження банкассюранс за процесорною моделлю діяльності страховика, що передбачає аналіз трьох груп процесів – процесів фронт-офісу, мідл-офісу та бек-офісу. Дані за результатами запровадження та недоліками заходів були проаналізовані із таких джерел [6, 7, 8].

Бізнес-процеси фронт-офісу характеризуються таким.

Мета процесів: продаж страхової продукції. Ідеологія процесів – швидке та якісне задоволення потреб клієнтів конкретних сегментів ринку у страховому захисті. Забезпечення максимальної кількості продаж за мінімум часу. Стабільність продаж.

Види процесів:

1) підготовка технологічного ресурсу (використання наявних технічних засобів або запровадження нових);

2) укладання договорів в офісі;

3) залучення і використання посередників: а) для агентів – навчання, інструкції, бланки договорів, облік та фінансування продажів тощо; б) для брокерів – укладання брокерських угод, ознайомлення зі страховою продукцією, фінансові розрахунки тощо;

4) облік договорів страхування.

Показники, що характеризують процеси фронт-офісу:

- рентабельність системи продажу;
- швидкість обслуговування клієнтів (визначає кількість клієнтів);

– обсяг одержаних страхових платежів;

– рентабельність однієї торгової точки.

Результати запровадження банкассюранс в процесах фронт-офісу:

1. Збільшення страхувальників і відповідно обсягів продажів.
2. Розширення переліку послуг, зокрема в комбінованих продуктах.

3. Утримання клієнтів за рахунок повнішого задоволення споживчих потреб.

4. Зменшення витрат на систему продажів.

5. Диверсифікація каналів збуту та збільшення ефективності роботи агентів.

Проблеми від запровадження банкассюранс у фронт-офісі:

1. Збільшення витрат страховим агентам (при демпінгу з боку інших страховиків – до 50-60% вартості полісу).

2. Зростання ціни страхових продуктів, що викликано додатковою оплатою позаштатних агентів.

3. Перевантаження агентської мережі.

4. Комплексні страхові продукти не завжди необхідні клієнтам.

5. Страхові покриття по ряду видів страхування в універсальному страховому продукті можуть перекриватися.

6. Комплексні фінансові послуги не завжди включають найкращі умови для споживача.

Бізнес-процеси мідл-офісу характеризуються так.

Мета процесів: забезпечення процесу страхування – виконання зобов'язань за договорами страхування. Ідеологія процесів – швидке та якісне задоволення потреб клієнтів при настанні страхових випадків у матеріальному забезпеченні (грошові виплати) або у наданні послуг (медичних, юридичних, технічного ремонту тощо).

Види процесів:

Андерайтинг;

– супровід договорів;

– урегулювання збитків.

Показники, що характеризують процеси мідл-офісу:

1. Статистична база страхових випадків та відповідних ризиків.

2. Таблиці страхових тарифів та методики їх розрахунку та корекції.

3. Кількість урегульованих збитків.

4. Кількість скарг від клієнтів.

5. Швидкість обслуговування страхових випадків.

6. Рентабельність служби андерайтингу та урегулювання збитків.

Результати запровадження банкассюранс у процесах мідл-офісу:

- при страхуванні життя беззаперечною перевагою є можливість обслуговування масового клієнта з низькою вимогою до андерайтингу (низькі вимоги до оцінки ризику – таблиці смертності);

- більш точна інформація для ідентифікації ризиків та прийняття рішення про укладання договору страхування (зниження ризику андерайтингу);

- точніша інформація для супроводу договору страхування;

- уточнення даних про клієнтів, їхній фінансовий та соціальний статус.

Проблеми від запровадження банкассюранс у мідл-офісі:

- ризик – менеджмент загального страхування банку достатньо складний;

- цикл здійснення ризикового страхування нестійкий і важко прогнозований в обслуговуванні для банку;

- банки не мають досвіду в управлінні ризиками майна та відповідальності;

- для запровадження андерайтингу ризикового страхування в банку необхідно навчання персоналу, введення додаткових спеціальних процесур;

- при настанні страхового випадку клієнт діє поза банком, оскільки йому необхідний прямий зв'язок зі страховиком.

- бізнес-процеси бек-офісу характеризуються так.

Мета процесів – управління діяльністю страхової компанії за всіма напрямками. Ідеологія процесів – гнучка адаптація до змін зовнішнього та внутрішнього середовища компанії та забезпечення стабільності її діяльності.

Види процесів:

- розробка страхової продукції на підставі дослідження ринку страхових послуг;

- розробка та реалізація програм перестрахування;

- фінансова діяльність із формування, розміщення та управління страховими резервами.

Показники, що характеризують процеси бек-офісу в операційній та фінансовій стратегії:

- коефіцієнт збитковості K_z [6, с. 234];
- коефіцієнт витрат на ведення справи $K_{ввс}$;
- комбінований коефіцієнт $K_k = K_z + K_{ввс}$;
- прибуток, зокрема нерозподілений;
- рентабельність фінансових вкладень (інвестицій);
- показники фінансової надійності тощо.

Результати запровадження банкассюранс у процесах мідл-офісу:

1. Підвищення іміджу страхової компанії як фінансово-стійкого закладу.
2. Укріплення бренду банку як фінансового супермаркету.
3. Збільшення рентабельності видів діяльності.
4. Одержання кредитів страховиком для виплат по великим і неочікуваним страховим випадкам із забезпеченням інвестиційного доходу по раніш вкладеним коштам.

5. Одержання страховиком фахової підтримки при здійсненні інвестиційної діяльності.

6. Посилення конкурентної позиції банку за рахунок розширення бізнесу, продажів, використання коштів страхових резервів, підвищення продуктивності праці, збільшення обсягів кредитування, забезпечення зобов'язань позичальників без застави та гарантій (за рахунок договорів страхування як специфічної гарантії), спрощення процедури списання проблемної заборгованості по кредитам.

Проблеми від запровадження банкассюранс у бек-офісі:

- страховики та банки можуть мати різні організаційно-фінансові можливості і виникають відносини залежності;
- конфлікт інтересів банку та страховика щодо клієнта, зокрема "добрий" для страховика, але "поганий" для банку;
- стандартні прості страхові продукти дають незначний прибуток і низькоконкурентоздатні;
- падіння довіри споживачів банків, які сприймають страхування як нав'язування непотрібних послуг;
- можлива передача баз даних конкурентам;
- можливе розголошення конфіденційної інформації.

Серед сучасних проблем, які необхідно вирішувати при реалізації банкассюранс в Україні, в тому числі в зв'язку з фінансовою кризою, є:

- монополізація кредитного процесу – введення банками дискримінаційних вимог до акредитації страховика, протизаконні вимоги до переривання договору страхування потенцій-

ним позичальником зі страховиком, який не є акредитованим у банку тощо;

- підлив довіри до банківської системи, у зв'язку з введенням тимчасових адміністрацій у проблемні банки і блокування коштів резервів страховиків на їх рахунках, введенням НБУ мораторію на зняття депозитів;

- підлив довіри до страхування з боку споживачів, у зв'язку з відсутністю фінансових ресурсів у страховиків, у зв'язку з знеціненням страхових резервів, що спричинено стрибком курсу валюти та підвищенням цін на послуги та майно після страхових випадків;

- підлив довіри до страховиків, у зв'язку із здійсненням фіктивних банкрутств страхових компаній;

- конфліктні ситуації між стратегічними партнерами банків-кассюранс за фінансовими зобов'язаннями – банки подають у суди на страховиків щодо затримки або відмови у виплаті зі страхування фінансових ризиків, а страховики – на банки у зв'язку з неповерненням депозитів;

- різна стратегія із залучення клієнтів, неготовність до співпраці – банки виступають замовниками умов страхування для певних клієнтів, а страховики виконавцями, що призводить до втрати самостійності [7, с. 431].

При всіх недоліках взаємодії страхових компаній та банків ці фінансові установи залишаються локомотивом фінансових ринків, а тому і на вітчизняному ринку будуть відігравати значну роль. Висока ефективність взаємодії банківських установ та страхових компаній зможе надати значну підтримку розвитку вітчизняної економіки.

Висновки. Проведене дослідження надало такі дані:

- сучасний стан розвитку фінансових ринків вказує на одну із стійких тенденцій інтеграції окремих секторів фінансових ринків, зокрема банків та страхових компаній;

- український страховий ринок впродовж 2002-2008 рр. розвивався динамічно, виходячи з результатів діяльності страховиків-лідерів;

- обсяг доходу впродовж вказаного періоду забезпечував достатній рівень власного капіталу, що є необхідною умовою платоспроможності страховиків;

- структура власного капіталу в основному була орієнтована на "оборотний" капітал – нерозподілений прибуток – і відображала повільне зростання статутного капіталу страховиків;

- у сучасних умовах падіння доходів та відповідне зростання збиткових страхових компаній (зокрема за 3-й квартал 2008 р.

загальний обсяг збитків серед компаній лідерів склав майже 850 млн. грн.), вимагає пошук та використання нових джерел власного капіталу;

- серед таких джерел доцільно розглядати співпрацю страховиків із банківськими установами, що обґрунтовується і наявністю позитивного досвіду співпраці в докризовий період, а також виявленими та вже зрозумілими недоліками в період фінансової кризи;

- засобами удосконалення співпраці страховиків та банків є удосконалення операційної та фінансової стратегії через аналіз та розробку відповідних заходів в операційних процесах фрон-, мідл- та бек-офісу;

- реалізація цих заходів підвищить у цілому економічну ефективність діяльності банків та страховиків, зокрема відбудеться збільшення кількості клієнтів, підвищиться якість послуг, зросте фінансова надійність та платоспроможність фінансових установ;

- подальші дослідження можуть передбачати більш детальний розгляд заходів операційної та фінансової стратегії, пошук відповідних фінансових показників, які комплексно характеризували співпрацю банків та страхових компаній.

Література

1. Завада О. Страховий ринок України потребує дієвих антикризових заходів // Финансовый кризис. – [цит. 2009, 12 лютого]. – Доступно з <<http://forINSURER.com>>.

2. В Украине появился Законопроект по недопущению распространения кризиса на страховой рынок Украины // Законы и Стандарты. – [цит. 2009, 25 березня]. – Доступно з <<http://forINSURER.com>>.

3. Суслев В. Підсумки діяльності страхового ринку за 2008 рік. Проблеми, перспективи та нові напрямки державного регулювання страхової діяльності на 2009 рік. // Всеукраїнська нарада органів державної влади та страхового бізнесу України, 14 квітня 2009 р. // Страховий ринок / Українські ринки фінансових послуг / Ринки фінансових послуг. – [цит. 2009, 21 квітня]. – Доступно з <<http://dfp.gov.ua>>.

4. Рейтинг страховых компаний Украины (общее страхование) // Топ-рейтинги. – [цит. 2009, 25 апреля]. – Доступно з <<http://forINSURER.com>>.

5. Гаманкова О.О. Фінанси страховий організацій: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2007. – 328 с.

6. Стратегічне управління страховою компанією: Кол. моногр. / В.М. Фурман, О.Ф. Філонюк, М.П. Ніколенко, О.І. Барановський

та ін.; Наук. ред. та кер. кол. авт. д-р екон. наук В.М. Фурман. – К.:КНЕУ, 2008. – 440 с.

7. Филонюк А.Ф., Залетов А.Н. Страховая индустрия Украины. – К.: Международная агенция "БИЗОН", 2008. – 448 с.

8. Клапків Ю., Тринчук В. Банківське страхування: нові виклики та можливості // Страхова справа // Банковское страхование (bancassurance) – [цит. 2008, 26 грудня]. – Доступно з <<http://forINSURER.com>>.

9. Пол Эрнест. Обзор европейского рынка банковского страхования (bancassurance) // Банковское страхование (bancassurance). – [цит. 2008, 30 вересня]. – Доступно з <<http://dfp.gov.ua>>.

10. Підсумки діяльності страхових компаній за 2008 рік // Страховий ринок / Українські ринки фінансових послуг / Ринки фінансових послуг. – [цит. 2009, 3 травня]. – Доступно з <<http://dfp.gov.ua>>.

УДК 336.2.026

Боровик П. М.,*асистент кафедри фінансів і кредиту Уманського державного аграрного університету;***Ярова І. В.,***студентка факультету економіки і підприємництва Уманського державного аграрного університету*

ПРОБЛЕМИ ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У статті розглянуто проблеми виконання місцевих бюджетів та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: *місцевий бюджет, фінансова система держави, місцеве самоврядування, доход, фінансові ресурси, міжбюджетні трансферти.*

In the article the problems of implementation of local budgets are considered and the ways of their decision are offered.

Key words: *local budget, state financial system, local self-governance, income, financial resources, interbudget transfers.*

Постановка проблеми. Місцеві бюджети є важливою складовою фінансової системи держави. Їх ефективне функціонування, зокрема належний перерозподіл фінансових ресурсів місцевого самоврядування створює передумови для успішної діяльності не лише підприємств та установ окремого населеного пункту, району, області, регіону, але й країни загалом.

На жаль, останнім часом у більшості місцевих бюджетів спостерігається низький рівень власних та закріплених джерел доходів, що не дозволяє забезпечити достатню фінансову незалежність муніципалітетів. Крім того, місцеві бюджети нині не фінансують навіть найнеобхідніших потреб місцевих громад та місцевих територій. При цьому спектр негараздів, пов'язаних із низьким рівнем дієздатності муніципалітетів, постійно розширюється. Причиною цього є не тільки і не стільки економічна криза, що охопила нашу державу, скільки проблеми низької самодостатності місцевих бюджетів, що своїм корінням сягають ще в часи становлення незалежності нашої держави та навіть у період, коли Україна була республікою колишнього Радянського Союзу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. З цієї причини питанням виконання місцевих бюджетів присвятили свої праці С. А. Буковинський [1], О. Д. Василик та К. В. Павлюк [2, 7], Л. Джошуа та Ю. Джигир [3], В. І. Кравченко [4], П. В. Мельник [5], Н. В. Осадчук [6], С. І. Юрій [8] та багато інших вчених. Проте, враховуючи що проблеми виконання місцевих бюджетів до цього часу не вирішені, беручи до уваги неоднозначність поглядів вчених стосовно врегулювання цієї сфери фінансових відносин, зазначені питання потребують подальших наукових пошуків, що й зумовило необхідність проведення цього дослідження.

Мета і завдання дослідження. Ключовим питанням виконання місцевих бюджетів є проблема формування їх доходів, адже за рахунок фінансових ресурсів, зібраних під час виконання їх бюджетів фінансуються основні потреби місцевих громад. Метою дослідження є вивчення проблем формування доходів місцевих бюджетів та їх виконання задля ефективного розподілу фінансових коштів.

Виклад основного матеріалу. Як свідчать результати дослідження, місцеві бюджети в Україні нині формуються переважно не за рахунок власних та закріплених джерел надходжень, а за рахунок міжбюджетних трансфертів з вищих бюджетів. Зокрема, бюджет Маньківського району Черкаської області впродовж останніх чотирьох років виконується більш ніж на 2/3 за рахунок міжбюджетних трансфертів з державного бюджету та бюджету Черкаської області (табл. 1).

Таблиця 1.
*Доходи бюджету Маньківського району Черкаської області за 2005-2008 рр.**

Показники	2005	2006	2007	2008
Загальна сума доходів бюджету, тис. грн.	31381,6	46856,1	56343,0	73844,7
в. т. ч. власні та закріплені доходи бюджету, тис. грн.	8505,4	15883,2	15862,7	19977,6
міжбюджетні трансферти, тис. грн.	22876,2	30972,9	40480,4	53907,1
з них субвенції	13235,3	21116	36112	48146,7
Частка міжбюджетних трансфертів у доходах бюджету району, %	72,9	66,1	71,8	73

Частка субвенцій в доходах бюджету району, %	42,2	45,1	64,1	65,2

**Складено за даними Управління державного казначейства в Маньківському районі Черкаської області.*

Як свідчать дані таблиці, доходи бюджету району протягом останніх трьох років постійно збільшувалися, що давало змогу більшою мірою фінансувати видатки району. Зокрема доходи бюджету району за 2005-2008 роки зросли майже в два з половиною рази (з 31,4 млн. грн. в 2005 р., до 73,8 млн. грн. в 2008 р.). Проте збільшення доходів бюджету відбувалося переважно за рахунок трансфертів, частка яких у доходах бюджету майже не змінювалась. Крім того, значну частину трансфертних надходжень до бюджету Маньківського району, як свідчать дані таблиці, становлять субвенції, питома вага яких з року в рік зростає. Це свідчить про зниження рівня самодостатності бюджету району, зростання його фінансової залежності від державного та обласного бюджетів.

Варто зазначити, що аналогічна тенденція спостерігається також під час формування доходів бюджетів місцевого самоврядування, в тому числі і бюджету с. Чорна Кам'янка Маньківського району, значну частину доходів якого також займають субвенції з вищих бюджетів (рис.1).

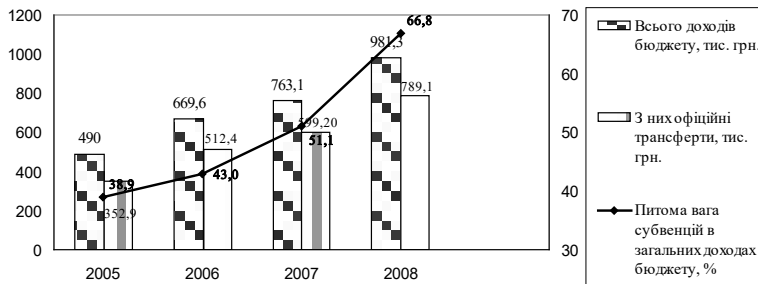


Рис. 1. Частка міжбюджетних трансфертів у загальній сумі доходів бюджету с. Чорна Кам'янка Маньківського району*

** Складено за даними звітів про виконання бюджетів с. Чорна Кам'янка Маньківського району Черкаської області.*

Як відомо, субвенції використовуються бюджетами, що їх отримують у порядку, визначеному тими бюджетами, що їх надають. Тобто результати дослідження засвідчують, що управ-

ління використанням бюджетних ресурсів та розвитком території Маньківського району фактично здійснюється з Києва та Черкас, що суперечить положенням Європейської хартії місцевого самоврядування [9].

Враховуючи викладене, на наше переконання, доцільно стверджувати, що виникла нагальна потреба в реформуванні системи доходів місцевих бюджетів з метою забезпечення їх фінансової автономії. На нашу думку, єдиним шляхом вирішення цієї проблеми є підвищення частки власних надходжень місцевих бюджетів, що можливе за рахунок збільшення розміру їх податкових надходжень. Це вимагає реформування системи місцевих податків, зокрема запровадження нових податків (податку на нерухомість, та ін.) а також вдосконалення чинних податків і зборів, що є джерелом доходів місцевих бюджетів (підвищення ставок, розширення бази оподаткування, збільшення кола платників). Крім того, зусилля місцевої влади варто спрямувати на розвиток малого підприємництва в регіонах, зростання обсягів виробництва та підвищення рівня зайнятості населення а також посилення контролю за цільовим використанням бюджетних ресурсів.

Іншою основною проблемою, що заважає ефективній діяльності місцевих бюджетів в Україні, є проблема фінансування їх видатків. Зокрема, результати дослідження показали, що, незважаючи на суттєве збільшення розмірів видатків бюджету Маньківського району Черкаської області (за останні чотири роки – більше ніж вдвічі), протягом всього досліджуваного періоду недостатньо фінансуються витрати більшості галузей муніципального господарства. До того ж суттєві зрушення щодо збільшення витрат, в тому числі і видатків розвитку (на будівництво, транспорт, дорожнє господарство) бачимо лише в 2008 році (табл. 2).

Тому, зважаючи на фінансову кризу, виникає питання, чи спроможний буде бюджет району в 2009 році забезпечити фінансування навіть найнеобхідніших поточних видатків.

Зокрема, як свідчать дані таблиці 2, загальна сума видатків бюджету як загалом, так і за їх видами постійно збільшувалася. Переважна частина видатків – на освіту, що дозволяє хоч якось фінансувати школи району. Значна частина витрат бюджету – на виплату заробітної плати працівникам бюджетної сфери. Проте залишаються невирішеними проблеми фінансування витрат дитячих садків (яким бюджетних коштів не вистачає навіть на харчування дітей), охорони здоров'я, культури, видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення, ви-

датків та фізичну культуру і спорт, на будівництво житла та доріг на території району.

Таблиця 2.
*Видатки бюджету Маньківського району Черкаської області
у 2005-2008 рр.**

Показники	2005 р.		2006 р.		2007 р.		2008 р.	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Загальна сума видатків бюджету, млн. грн.	31,7	30,9	46,7	46,1	56,3	56,2	75,4	74,0
Частка видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення у фактичних видатках бюджету району, %	15,7		13,6		18,9		17,6	
Частка видатків на освіту у фактичних видатках бюджету району, %	40,9		38,4		38,5		41,5	
Частка видатків на охорону здоров'я фактичних видатках бюджету району, %	15,4		12,8		14,4		13,6	

**Складено за даними Управління державного казначейства в Маньківському районі Черкаської області*

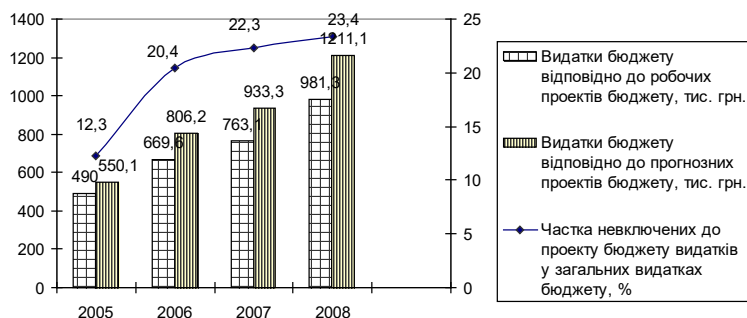


Рис. 2. Динаміка видатків бюджету с. Чорна Кам'янка Маньківського району Черкаської області*

** Складено за даними проектів бюджетів с. Чорна Кам'янка Маньківського району Черкаської області.*

Крім того, на нашу думку, вкрай негативним у формуванні бюджету району є те, що протягом досліджуваних чотирьох років у бюджеті району не були враховані всі потреби розпорядників бюджетних коштів, внаслідок чого в проекті бюджету, що був затверджений районною радою, загальна сума видатків є дещо меншою від пропонованих прогнозними проектами бюджету.

При цьому критичним у цьому плані є положення не бюджетів районів чи областей, а бюджетів муніципалітетів (рис. 2).

Зокрема, дані рисунка 2 засвідчують, що протягом останніх чотирьох років суттєва частина видатків бюджету с. Чорна Кам'янка, необхідних для виконання завдань головних розпорядників бюджетних коштів не була включена до проектів бюджетів та не була профінансована. Як свідчать дані бюджетних проектів, це переважно видатки на благоустрій території села та утримання сільських закладів соціальної інфраструктури.

Висновки. Враховуючи викладене, вважаємо, що виникла нагальна потреба перегляду шляхів формування доходів і видатків бюджету Маньківського району, бюджетів муніципалітетів району та інших місцевих бюджетів в Україні. Зокрема, на нашу думку, для вирішення проблем виконання місцевих бюджетів необхідно:

- підвищити частку їх власних доходів, що, можливо, за рахунок реформування системи місцевих податків, зокрема, запровадження нових платежів (податку на нерухомість та ін.), а також вдосконалення механізмів справляння чинних податків і зборів, що є джерелом доходів місцевих бюджетів;

- реформувати систему міжбюджетних трансфертів шляхом ліквідації субвенцій та повсюдного запровадження дотацій;

- спрямувати зусилля місцевої влади на розвиток малого підприємництва в регіонах, зростання обсягів виробництва та підвищення рівня зайнятості;

- посилити контроль за цільовим використанням бюджетних коштів;

- забезпечити більш чітке розмежування повноважень щодо фінансування витрат з місцевих бюджетів різних рівнів;

- розширити права місцевих бюджетів стосовно проведення бюджетних запозичень;

Зазначені напрями реформування доходів і видатків місцевих бюджетів сприятимуть забезпеченню потреб мешканців місцевих територій, вирішенню проблем як муніципалітетів, так і населення. Крім того, варто зазначити, що збільшення фінансової самостійності й самодостатності місцевих бюджетів повністю відповідатиме вимогам Європейської хартії місце-

вого самоврядування [9], що в контексті невідворотності європейської інтеграції нашої країни є суттєвим завданням для бюджетної системи України.

Література

1. Буковинський С. А. До питання про Бюджетний кодекс України / С. А. Буковинський // *Фінанси України*. – 2004. – № 4. – С. 4.
2. Василик О. Д., Павлюк К. В. Державні фінанси України / О. Д. Василик, К. В. Павлюк – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 606 с.
3. Джошуа Лорі, Джигир Юрій Трансфери вирівнювання та надання соціальних послуг: програма змін / Л. Джошуа, Ю. Джигир // *Парламент*. – 2006. – № 2. – С. 19-24.
4. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України / В. І. Кравченко. – К.: Знання КОО, 2000. – 487 с.
5. Мельник П. В. Міжбюджетні трансфери та сприяння розвитку регіонів / П. В. Мельник // *Актуальні проблеми економіки*. – 2004. – № 10. – С. 43-49.
6. Осадчук Н. В. Місцеві бюджети і їх роль у регіональному розвитку // Н. В. Осадчук / *Формування ринкових відносин в Україні. Збірник наукових праць НДЕУ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України*. – 2004. – № 9. – С. 219-223.
7. Павлюк К. В. Концептуальні основи фінансової незалежності місцевого самоврядування / К. В. Павлюк // *Фінанси України*. – 1997. – № 7. – С. 36-44.
8. Юрій С. І. Концептуальні засади сутності бюджету / С. І. Юрій // *Фінанси України*. – 2001. – № 10. – С. 3-10.
9. Європейська хартія місцевого самоврядування, ратифікована Законом України № 52/97 – ВР від 15.07.97 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ "Ліга". – 2009.

УДК 336.71

Буряк П. Ю.,*доктор економічних наук, професор, ректор Львівської державної фінансової академії;***Блащук-Дев'яткіна Н. З.,***кандидат економічних наук, доцент Львівської державної фінансової академії*

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ВИКЛИКІВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті проаналізовано особливості розвитку кризових явищ у банківській сфері України. Зазначено внутрішні та зовнішні чинники поширення кризових явищ на банківському ринку України. Окреслено напрями, здійснення яких дасть змогу зменшити наслідки світової фінансової кризи.

Ключові слова: фінансова криза, банківська ліквідність, депозитна ситуація, сфера кредитування, рекапіталізація комерційних банків.

In the article the features of development of the crisis phenomena are analysed in the bank sphere of Ukraine. The internal and external factors of distribution of the crisis phenomena are examined at the bank market of Ukraine. Outlined directions realization of which will enable to decrease the consequences of world financial crisis.

Key words: financial crisis, banking liquidity, deposit situation, credit sphere, recapitalization of commercial banks.

Постановка проблеми. У зв'язку зі світовою фінансовою кризою українські банки опинилися в скрутному становищі. Необхідність повертати борги за довгостроковими кредитами, які залучені за кордоном, та відсутність інших джерел фінансування примушує банки й саму державу вживати заходів для забезпечення антикризового захисту української фінансової системи. Адже вчасно не скоригувавши свою політику й не вживши ефективних заходів для мінімізації впливу кризи, банки розраховують на компенсацію втрат за рахунок держави й власних клієнтів. У зв'язку з цим дослідження ситуації у банківському секторі України є на сьогодні надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню

банківської системи в умовах фінансової кризи присвячено роботи таких учених, як П. Гайдуцького, Ю. Мартинюка, Є. Зіновієва, В. В. Коваленка, К. Черкашина. Аналізу проблем діяльності банківської системи в сучасних умовах присвячена значна кількість публікацій. Однак у цій сфері недостатньо досліджено вплив не лише кризових зовнішніх, а й внутрішніх чинників.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є висвітлення сучасних тенденцій розвитку кризових явищ у банківській системі України та виокремлення чинників, які вплинули на їх зміну.

Виклад основного матеріалу. Найбільшою проблемою у банківській системі України є нестабільність банківської ліквідності, що з самого початку спричинили іноземні інвестори, які в умовах світової фінансової кризи в спішному порядку повернули свої кошти до національних економік з метою їх стабілізації і більшої захищеності. Такі дії іноземних інвесторів, своєю чергою, спровокували вітчизняних корпоративних клієнтів банків, і ті в короткі терміни конвертували значні фінансові ресурси та вивели їх за кордон. Далі, по ланцюжку, це стало причиною ажіотажного вилучення гривневих вкладів населення та їх обміну на іноземну валюту.

Незважаючи на прояви світової фінансової кризи вже у 2006-2007 роках, українські банки реально відчували її на початку 2008 р., але лише у травні обсяги депозитних вкладів юридичних осіб скоротились на 3,4 млрд. грн., у той час коли населення ще продовжувало довіряти банкам, їх депозити у травні зросли на 0,8 млрд. грн. Це був тривожний сигнал для банків, який не знайшов адекватного реагування.

У жовтні, після кризи в системному банку “Промінвестбанк”, почався справжній обвал на депозитному ринку України: депозити скоротились на 9,2 млрд. грн., і на цей раз в основному за рахунок населення (на 8,4 млрд. грн.). Це, безумовно, завдало серйозного удару по всій банківській системі.

Парадоксально, але після жовтня населення знову повірило банкам, і в листопаді чистий приріст його депозитів становив 7,6 млрд. грн., а в грудні – майже 19 млрд. грн. Однак ця велика довіра населення була недооцінена банками.

У січні 2009 р. почався новий обвал депозитів. Їх обсяги зменшилися на 18 млрд. грн., тобто на стільки ж, на скільки вони зросли у грудні. Депозитна ресурсна база банків відкотилась до рівня жовтня 2008 р. На цей раз на кризу негативно зреагували як юридичні, так і фізичні особи (рис. 1) [1].

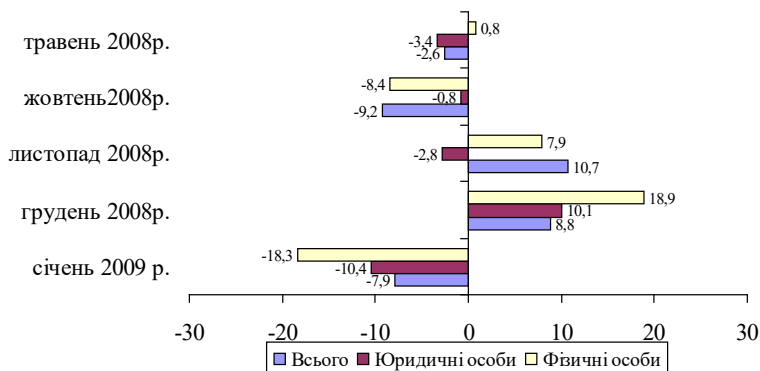


Рис. 1. Динаміка чистого приросту (спаду) депозитів в Україні за місяць, млрд. грн.

Однак, якщо для попередніх місяців була характерна ротація депозитів (одні вилучали, інші вкладали), то з січня почало переважати вилучення. Це було зумовлено введеним НБУ мораторієм на вилучення депозитів [2], через що населення остаточно втратило довіру до банків, не маючи можливості повернути при потребі власні кошти.

На наш погляд, причини і наслідки депозитної ситуації для банківської системи взаємообумовлені. Якщо в жовтні відтік депозитів був зумовлений дефолтом “Промінвестбанку”, то в січні, швидше, навпаки депозитна криза підштовхнула низку проблемних банків до дефолту. Сьогодні НБУ ввів тимчасові адміністрації в одинадцяти банках. Однак депозитний голод – це лише привід для дефолту банків.

Іншим чинником загострення кризової ситуації в банківській системі стали проблеми у сфері кредитування. Так, обсяги кредитів в економіку у січні скоротились на 11,4 млрд. грн. – як для юридичних, так і для фізичних осіб. Різко зросла середня вартість кредитів у національній валюті (з 21,6% до 26,5%), вона стала удвічі вищою, ніж у січні 2008 р.

Таку ситуацію спричинила некоректна кредитна політика комерційних банків. Суми проблемних кредитів за 2008 рік зросли у 3 рази, а частина громадян, які вважають позичання коштів у банках недоцільним, подвоїлась і становить 86% [3]. У січні лютому 2009 р. зафіксовано істотний спад обсягів кредитування економіки на 16 млрд. грн., або на 2,2%. Причин цього декілька:

- гострий дефіцит кредитних ресурсів;

- різке зростання вартості кредитних ресурсів;
- зниження кредитної платоспроможності позичальників;
- зниження взаємної довіри між банками і позичальниками.

Остання причина, по суті, означає наростання в Україні проблем з кредитуванням, зумовлених низкою таких чинників, які формувались у 2005-2008 рр.

1. Надмірне зростання споживчих настроїв і витрат населення. До 2006 р. спостерігався ріст доходів над витратами. Ця тенденція змінилася на протилежну 2006 р., тобто швидше почали зростати витрати. Так, за два передкризові роки (2006-2007 рр.) доходи зросли у 1,6 раза, а витрати – в 1,8 [4].

2. Надмірна і неконтрольована лібералізація кредитування з боку банків. За 2006-2007 рр. кредити населення зросли у 5,6 разів, тобто у 4 рази більше, ніж його доходи. Стимування кредитного буму почалося тільки у 2008 р.

Слід зауважити, що такий розвиток подій у напрямі активізації ринку кредитування влаштовували не лише банки, але й регулюючі органи. Серед науковців такі тенденції також вважалися позитивними для розвитку банківської системи, кредитна сфера в основному досліджувалася без врахування розвитку процесів, які протікали у соціально-економічному житті країни.

3. Переважання споживчого кредитування над інвестиційним. Позикові кошти в основному спрямовувалися на здійснення споживчого кредитування населення (побутової техніки, автомобілів, квартир тощо), а не на реальний розвиток економіки, її інвестиційне забезпечення.

4. Невідповідність термінів споживчого кредитування і залучених банками позик. Наприклад, якщо за автокредит позики надавались на термін від 3 до 7 років, за іпотекою на термін 20-30 років, то іноземні кредити українськими фінустановами залучалися лише на термін 3-5 років.

При цьому вітчизняні банки розраховували перекредитуватися за кордоном на таких самих вигідних умовах і надалі. Але через світову фінансову кризу іноземні банки спочатку стали передбачати більш жорсткі умови надання кредитів, а незабаром практично припинили кредитування українських банків.

5. Зростання кредитування, не забезпеченого зростанням депозитів банків. Якщо у 2004 р. забезпечення кредитів депозитами складало 103%, у 2005 р. – 91%, у вересні 2008 р. перед загостренням кризи – 43%, то у IV кв. 2008 р. різко знизилося до 10,5%. У січні-лютому 2009 р. взагалі чистий відтік депозитів становив 37 млрд. грн., а кредитів – 16 млрд. грн. (рис. 2, 3) [1].

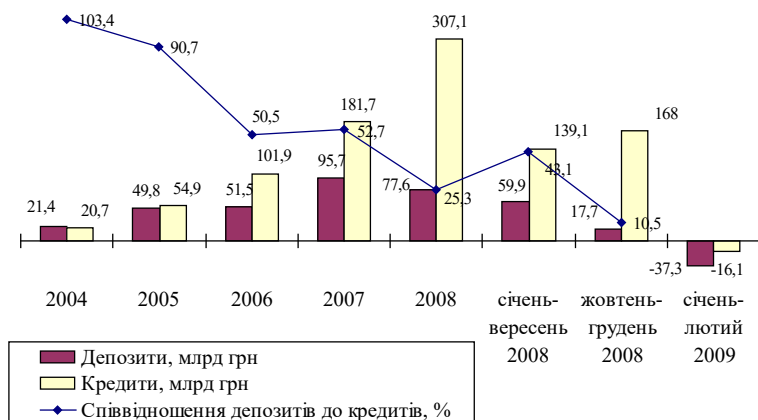


Рис. 2. Динаміка залучених депозитів та виданих кредитів в Україні за 2004 – початок 2009 рр.

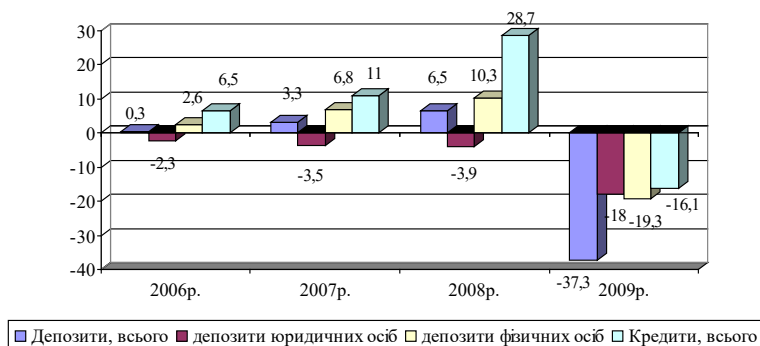


Рис. 3. Динаміка залучених депозитів та виданих кредитів в Україні за 2006-2008 рр. та січень-лютий 2009 р., млрд. грн.

6. Зменшення зовнішніх запозичень банків. Скорочення зовнішніх запозичень та значні виплати за зовнішніми позиками вплинули на недостатність ресурсної бази українських банків та спричинили їх фінансову залежність від міжнародних ринків капіталів через накопичення боргів. Хоча, на думку експертів таких міжнародних рейтингових агентств, як “Standard & Poor’s” та “Fitch”, на зниження рівня ліквідності більшою мірою вплинули внутрішні чинники (слабка ресурсна база, нера-

ціональна структура та низький менеджмент ліквідності). Внаслідок цього банки були змушені видавати кредити в іноземній валюті, страхуючись від валютних ризиків, а відтак частка валютних кредитів стала стрімко зростати: у вересні 2008 р. – 62%, у грудні – 72%.

З початком кризи притік зовнішнього капіталу в банки знизився. Зменшилися і надходження по сплаті за кредитами від населення. Настав час погашення зовнішніх запозичень. Особливо критична ситуація склалася з поверненням валютних кредитів. Через девальвацію гривні заборгованість за ними автоматично зросла у 1,5-2 рази [5].

7. Скорочення кредитної платоспроможності населення. У січні 2009 р. порівняно з січнем 2008 р. реальна заробітна плата в Україні скоротилася на 11,8%, удвічі зросла заборгованість по заробітній платі. Стало очевидним, що без державної допомоги банки та їх клієнти самостійно не зможуть вирішити цю проблему, тобто подолання кредитної кризи затягуватиметься. Серед причин такого стану слід зазначити:

- ситуацію, коли основна частина кредитів населення (більше 50%) припадає на іпотеку, а 85% з іпотечних кредитів – в іноземній валюті.

- банки діють егоїстично, домагаються повернення боргів будь-якою ціною, включаючи продаж заставленого майна за заниженими цінами. Реструктуризація заборгованості тяжіє ініціюється банками в їх інтересах – з підвищенням процентів, додатковою заставою тощо.

- стихійність в умовах зниження державного контролю сприяє поширенню тіньових процесів, виникненню напівкримінальних схем, на зразок колекторства, антиколекторства, рейдерства тощо.

- реакція бізнесу на кредитну проблему – зупинення будівництва житла, що фінансувалося за рахунок іпотечних кредитів. Запропоновані урядом антикризові заходи у будівництві не вирішують проблеми повернення, пролонгації чи продовження іпотечних кредитів.

Отже, відновлення взаємної довіри між банками і позичальниками стає першочерговим спільним завданням уряду, НБУ, комерційних банків та їх позичальників. Першим реальним кроком в цьому напрямі є розв'язання проблеми з валютними кредитами для населення в процесі проведення НБУ валютних аукціонів за офіційним курсом долара. Куплену на аукціоні валюту банки зобов'язані використати тільки для продажу своїм позичальникам – фізичним особам для оплати валют-

них кредитів. Ціна продажу жорстко регламентується: не більше +0,2% від суми купівлі, без будь-яких комісій. Цей крок населення сприйняло позитивно, як єдиний реальний захід з державної допомоги виходу з кредитної кризи. Проте експерти оцінили його неоднозначно, вказуючи на серйозні недоліки, а саме:

- валютні аукціони, по суті, лише надають доступ до валюти і лише приблизно на 10% здешевлюють її проти ринкового курсу, що мало влаштовує неплатоспроможних позичальників;
- компенсація втрат від ризиків громадян і банків перекладається на все суспільство. Отже, втрати за рахунок різниці у курсах відіб'ються на доходах НБУ, банків, на їх платежах до бюджету;
- в організації аукціонів бракує прозорості та публічності. Водночас при виборі способів державної підтримки слід мінімізувати незворотні втрати бюджету, для чого обсяги та напрями фінансування необхідно чітко визначити. Відповідальність за ризики не повинна повністю зніматися з банків і позичальників.

Наступним кроком вирішення проблем, на наш погляд, може бути рекапіталізація комерційних банків за рахунок коштів держбюджету України, яка передбачена в розмірі 44 млрд. гривень (5,7 млрд. доларів, або близько 2-3% ВВП). Проте і тут існують певні проблеми. Так, експерти зазначають, що практичне проведення рекапіталізації банків стримується недосконалістю законодавства, яке не можна виправити підзаконними нормативними актами. Адже низка банків, які потребують рекапіталізації, мають досить високий статутний капітал, однак регулятивний капітал, тобто реальна його вартість, сьогодні фактично дорівнює нулю [6]. У такій ситуації традиційне збільшення статутного капіталу за рахунок додаткового розміщення акцій призведе банки до банкрутства. Для вирішення цієї проблеми Верховна Рада повинна була б прийняти додатковий закон, який регламентував би проведення переоцінки капіталів українських банків, а також забезпечив прискорення всіх процедур, пов'язаних із рекапіталізацією банків.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, варто зауважити, що всі фінансові кризи та подолання їх наслідків призводять до структурних змін банківських систем, оскільки банківська сфера є найбільш чутливою до їх впливу. З іншого боку, банки все-таки є найбільш гнучкими структурами в умовах ринку, а тому найшвидше реагують на події, що відбуваються на міжнародних фінансових ринках. Тому висновок, який має зробити

Україна з нинішньої ситуації, – це своєчасно прогнозувати як зовнішні, так і внутрішні кризові явища, розробляти механізми їх упередження та пом'якшення.

Література

1. Фінансовий сектор // Бюлетень НБУ. – 2009. – № 3. – С. 29-38.
2. Постанова НБУ № 319 “Про додаткові заходи щодо діяльності банків” від 11.10.2008 р. http://www.bank.gov.ua/inf_mat/Of_Pov/2008/11.10.2008_319.htm.
3. Україна: фінансова система в кризі <http://www.kuchma.org.ua/institute/monitoring/49d464f16f1e4/#2>.
4. Доходи та витрати населення <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Гайдуцький П. Небезпеки кризофобії в Україні / П. Гайдуцький // Банківська справа. – 2008. – № 5. – С. 15-19.
6. Рекапіталізація банків вимагає зміни законів? <http://www.epravda.com.ua/news/49e3576e0d957/>.

УДК 336.77

Вешневська А. В.,*магістр Донецького національного університету*

РОЗВИТОК КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

У статті досліджуються основні особливості, тенденції та перспективи розвитку кредитного ринку України в умовах глобалізації економічного простору.

Ключові слова: кредитний ринок, глобалізація, кредитна активність, процентна політика.

This article is devoted to determination of the most important features, tendencies and perspectives of development of the credit market of Ukraine in the conditions of globalization of economic space.

Key words: credit market, globalization, credit activity, interest policy.

Постановка проблеми. Ринок кредитування є, як і раніше, одним із швидко зростаючих сегментів банківського бізнесу, ця ж динаміка збережеться і в найближчі роки. Кредитна активність – базовий елемент стабільності економіки, що визначає необхідність оцінки цього процесу в єдності та розходженні двох його сторін, кожна з яких являє собою відносно самостійні сегменти кредитного ринку. З одного боку, це ринок пропозиції коштів у кредит, з іншого боку – ринок попиту (запозичення, залучення коштів на борговій основі). У цьому зв'язку спряженість активності й стабільності кредитного ринку ґрунтується на розвиненості в цьому напрямі учасників кредитування та запозичення в їхній взаємозалежності як інститутів боргових відносин.

Сьогодні Україна стала перед об'єктивною необхідністю активізації діяльності на кредитному ринку. З погляду більшості вчених, діяльність на різних сегментах кредитного ринку тепер стала досить актуальною та визначальною ланкою в економічній політиці держави. Без неї не вдасться швидко перебороти загальноекономічну кризу та вийти на позиції економічного

росту, забезпечити приріст соціального ефекту, збалансованості макроструктури та ін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значенню ефективного регулювання кредитного сектору економіки завжди приділялася значна увага вчених, таких як: В. О. Бойко, Н. Є. Бойцун, Г. Ф. Малашенко, П. В. Матвієнко, В. І. Пахомов, Л. В. Стрільчук та ін.

Однак, питання, пов'язані безпосередньо з розвитком кредитного ринку України, з погляду його учасників у науковій літературі, розроблені не повною мірою, незважаючи на те, що достатня кількість наукових видань присвячена цьому.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення особливостей розвитку кредитного ринку України з погляду його основних учасників в умовах глобалізації економічного простору.

Виклад основного матеріалу. Кредитний ринок як економічна категорія виражає соціально-економічні відносини, які визначаються ринковими законами господарювання, що формують в остаточному підсумку його сутність, тобто зв'язки та відносини як усередині самого ринку, так і у взаємодії з іншими економічними категоріями.

Кредитний ринок являє собою сукупність банківської системи та небанківських фінансово-кредитних установ і схематично може бути представлений так, як показано на рис. 1.



Рис. 1. Інституціональна структура кредитного ринку [3].

Кредитний ринок сприяє зростанню виробництва та товаро-

обігу, руху капіталів всередині країни, трансформації грошових заощаджень у капіталовкладення, реалізації науково-технічної революції, відновленню основного капіталу. Економічна роль кредитного ринку укладається в його здатності впливати на концентрацію та централізацію виробництва та капіталу. Важливою особливістю кредитного ринку є посилення впливу на процес інтернаціоналізації світового господарства за допомогою забезпечення міграції капіталів. Кредитний ринок також виконує макроекономічну функцію [1].

Основними учасниками кредитного ринку є: комерційні банки; небанківські кредитні установи; підприємства; населення; держава (в особі НБУ та Міністерства фінансів України).

Аналіз основних тенденцій розвитку грошово-кредитного ринку України за січень – березень 2009 р. свідчить про те, що несприятливий розвиток подій як у світовий, так і у вітчизняній економіці зумовлює збереження напруженої ситуації у цій сфері та продовження відтоку коштів з рахунків клієнтів. Так, загальний обсяг депозитів у національній валюті в лютому зменшився на 4,7% (з початку року – на 11,8%) до 176,6 млрд. грн., у т.ч. фізичних осіб – на 4,9% (з початку року – на 7,5%) до 99,9 млрд. грн., юридичних осіб – на 4,5% (з початку року – на 16,8%) до 76,7 млрд. грн. Одночасно з цим загальний обсяг депозитів в іноземній валюті (у доларовому еквіваленті) у лютому зменшився на 6,7% (з початку року – на 8,7%) до 18,7 млрд. дол. США, у т.ч. фізичних осіб – на 6,2% (з початку року – на 10,4%) до 12,5 млрд. дол. США, юридичних осіб – на 7,6% (з початку року – на 5,0%) до 6,2 млрд. дол. США [5].

Слід зазначити, що зменшення обсягів депозитів (особливо – фізичних осіб), пов'язано вже не тільки зі зниженням довіри до банків, але й зі зменшенням доходів населення внаслідок погіршення ситуації в економіці. За таких умов населення значну частину заощаджень починає витратити на поточне споживання, а також на виконання взятих раніше зобов'язань (у т. ч. за кредитами).

Зменшення ресурсної бази банків відобразилося на їхній кредитній активності. Обсяг кредитних вкладень у лютому зменшився на 0,6% (з початку року – на 2,2%) до 717,9 млрд. грн. Обсяг кредитів, наданих юридичним особам збільшився на 0,1% (зменшення з початку року на 1,4%) до 453,9 млрд. грн., наданих фізичним особам – зменшився на 1,8% (з початку року – на 3,5%) до 264,1 млрд. грн.

Обсяг грошової маси в лютому зменшився на 4,5% (з початку року – на 8,7%) до 470,8 млрд. грн. Монетарна база в лю-

тому зменшилася на 3,7% (з початку року – на 7,1%) до 173,4 млрд. грн.

Відтік коштів з банківської системи разом зі здійсненням НБУ операцій із продажу іноземної валюти на міжбанківському ринку відповідним чином відбився на ліквідності банківської системи. Обсяг кореспондентських рахунків банків у лютому зменшився на 17,3% (з початку року – на 19,2%) до 15,1 млрд. грн.

Певним чином зменшення ліквідності банків стримувалося за рахунок зменшення коштів Уряду в національній валюті на рахунках в НБУ на 24,6% до 6 млрд. грн.

З метою підтримки ліквідності банків НБУ в лютому здійснив рефінансування банків на загальну суму 15,2 млрд. грн. (з початку року – майже на 20 млрд. грн.).

Також з метою поліпшення перерозподілу тимчасово вільних коштів між банками НБУ в лютому не припиняв проведення операцій з мобілізації коштів банків. Протягом місяця обсяг мобілізованих операцій становив 1,95 млрд. грн., з початку року – 3,4 млрд. грн.

Середньозважена процентна ставка за операціями рефінансування за лютий становила 17,2% річних, у т.ч. за кредитами овернайт – 18,0%, за кредитами, наданими на тендерах з підтримки ліквідності банків, – 22,6%, за операціями з державними облігаціями України – 22,1%, за іншими короткостроковими кредитами – 15,9%.

Процентна політика Національного банку в лютому прагнула, як і колись, до збільшення вартості грошей з метою створення стимулів для повернення внесків населення в банківську систему. Відповідно до спрямованості процентної політики, середньозважена вартість кредитів у національній валюті в лютому збільшилася з 26,5% до 27,9%, в іноземній валюті – з 10,4% до 10,7%. Інтегральна ставка за кредитами збільшилася з 21,9% до 23,2%. Середньозважена вартість депозитів у національній валюті в лютому збільшилася з 15,9% до 16,4%, в іноземній – залишилася без змін – 8,6%. Інтегральна ставка за депозитами збільшилася з 12,7% до 13,3% [5].

Дослідження фондового ринку України показало, що поточний стан українського фондового ринку вкрай несприятливий. Основний індикатор українських фондів – індекс ПФТС, протягом 2008 р. 3 рази демонстрував істотне зниження своєї капіталізації. На думку експертів, існує безліч причин твердого зниження активності ринку, але основною з них звичайно називають негативний вплив з-за кордону. Відмова багатьох по-

зичальників платити за оформленими кредитами під заставу нерухомості призвів до різкого стрибка банківських неповернень та недостачі ліквідності в системі. Оскільки українська фінансова система, як і всі системи країн третього світу, залежить від зовнішніх грошових ін'єкцій, то материнські відділення почали вилучати свої закордонні інвестиції для покриття внутрішніх проблем з ліквідністю. Більшість іноземних капіталів, що перебуває в Україні, носить спекулятивний характер (інвестиції до одного року), тому, коли почався раптовий відтік капіталу з України, то внутрішній ринок був поставлений в умови твердої недостачі коштів. Усі ці негативні процеси призвели в підсумку до обвалу на ПФТС [4].

Проводячи дослідження взаємодії України з різними міжнародними фінансово-кредитними організаціями, такими як МВФ, і МБРР, необхідно відзначити, що незважаючи на багато негативних аспектів цієї взаємодії, все-таки продовження співробітництва України із МВФ і МБРР є визначальним для збереження можливостей фінансування дефіциту бюджету за рахунок порівняно дешевих позичок від міжнародних фінансових організацій, які є найкращими за ціновими та терміновими складовими позик.

За роки співробітництва України із МВФ, вона реалізувала такі кредитні угоди з Фондом, фактично одержавши дані, представлені у табл.1.

Необхідно зазначити, що свій останній кредит від МВФ Україна одержала 5 листопада 2008 р. у розмірі 16,43 млрд. дол. для підтримки стабільності кредитно-фінансової системи країни. Цей кредит Україна зможе одержувати щоквартальними траншами протягом двох років за умовою виконання меморандуму про економічну та фінансову політику, погодженого між експертами МВФ, НБУ та урядом. Суть цього меморандуму полягає у практично відмові України від економічного суверенітету, оскільки всі ключові рішення в наступні три роки, починаючи від розробки та виконання бюджету та закінчуючи встановленням цін на енергоносії, держава буде приймати тільки після їхнього узгодження з експертами МВФ.

Таблиця 1 [4].
Співробітництво України із МВФ впродовж 1994-2008 рр.

Роки	Вид кредитної угоди	Сума угоди
1994	позичка STF	720 млн. дол.

1995	позичка stand-by	780 млн. дол.
1996	позичка stand-by	860 млн. дол.
1997	позичка stand-by	247 млн. дол.
1998	позичка stand-by	2,226 млрд. дол.
2004	"попереджувальний" stand-by	617,4 млн. дол.
2008	кредитна лінія "до затребування"	16,4 млрд. дол.

Основні положення меморандуму України та МВФ

– Жорсткість умов стягнення боргів з населення та підприємств.

– Гнучкий обмінний курс.

– Інфляційне таргетування (стримування інфляції монетарними методами).

– Недопущення зростання реальних доходів населення в 2009-2011 роках.

– Жорсткість фінансової політики.

– Підвищення цін на енергоносії для всіх споживачів до рівня ринкових та ін.

Однак, за оцінками багатьох експертів, виконання подібних умов ще більше погіршить ситуацію в економіці України та не дозволить ні вирішити проблему структурної перебудови економіки, ні погасити короткостроковий торговельний дефіцит, у зв'язку з чим практично позитивний ефект цього кредиту нівелюється його негативними наслідками.

На основі дослідження наслідків участі України у МВФ, було визначено відповідно до Стратегії співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями на 2006-2008 рр., що на сучасному етапі розвитку співпраці України із МВФ із урахуванням стабілізації макроекономічної ситуації буде ґрунтуватися надалі на остаточному переході до безпозичкових відносин та проведенні консультацій при формуванні макроекономічної політики держави. Важливу роль у співробітництві буде також грати залучення технічної допомоги для забезпечення дотримання рекомендацій, розроблених у межах програми оцінки стану фінансового сектору, податково-бюджетної прозорості, керування валютними ризиками, банківського нагляду, бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Завданням Світового банку в Україні є допомога в зміцненні економіки та поліпшенні умов життя громадян у світлі роз-

витку більш тісних відносин з ЄС, що проявляється у фінансуванні проектів, наданні консультацій та здійсненні аналітичних досліджень проблем в економіці України. З метою забезпечення просування у зміцненні зв'язків з ЄС МБРР сприяє перебудові в Україні системи керування, що передбачає активну участь населення та зміцнення відповідальності уряду. Структура коштів МБРР в Україні представлена на рис. 2.:

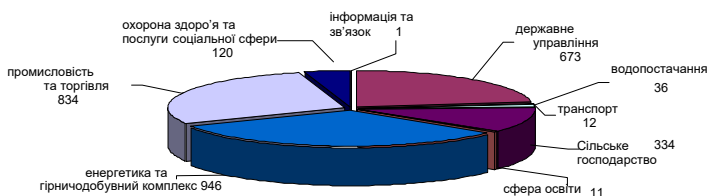


Рис. 2. Галузева структура коштів МБРР в Україні, млн. дол. [5]

За роки співробітництва України та МБРР було реалізовано 3 стратегії, остання з яких була прийнята в 2007 р. як Стратегія партнерства Міжнародного банку реконструкції й розвитку з Україною на період 2008-2011 фінансові роки, реалізація якої дозволить ввести систему ефективного моніторингу керування ризиками, попередження та реагування на виникнення проблем; підвищити ефективність керування державними фінансами; сприяти вдосконаленню державного керування та боротьбі з корупцією. Щорічно, відповідно до базового сценарію, можна буде здійснювати підготовку та одержувати фінансування проектів в обсязі 0,5-1,5 млрд. дол. Реалізація Стратегії також дозволить впровадити ефективний кредитний портфель, що буде відповідати пріоритетам Уряду України – нове інвестиційне кредитування буде спрямовано на розвиток державної інфраструктури, а також стане можливим впровадженням гнучкого об'єднання кредитних та некредитних інструментів щодо концентрації ресурсів на певні пріоритети розвитку.

Однак, поки економічний ефект впровадження проектів МБРР невисокий, тому що отримані кошти переважно спрямовуються на вирішення соціальних проблем та інституціональні реформи.

Висновки. Становлення ринкової економіки та підвищення її ефективності неможливо без використання й подальшого вдосконалювання кредитних відносин.

Аналіз кредитного ринку України дозволяє зробити висновки, що на сучасному етапі розвитку спостерігаються певні негативні тенденції, зумовлені загальною глобальною фінансовою кризою, що досить сильно відображається на вітчизняній економіці, що проявляється, насамперед, у зменшенні довіри населення до кредитно-банківської системи з усіма наслідками, що випливають звідси.

Таким чином, Україна в результаті кредитної політики міжнародних фінансово-кредитних організацій (МВФ і МБРР) поступово впадає в хронічну залежність від кредиторів, гублячи реальні шанси на економічний підйом, оскільки розплачуватися за неефективно витрачені гроші прийдеться дорогою ціною: не тільки виплатою відсотків за кредити, але й ослабленням позицій національної промисловості, втратою ринків, переорієнтацією економіки на експорт сировини, напрямком політики державних інститутів фактично на підвищення добробуту розвинених країн, що грозить втратою самостійності в керуванні власною країною.

Література

1. Бойко В. О. Ринок кредитних послуг та необхідність його державного регулювання // Вісник Нац. акад. державного управління при Президенті України. – 2004. – № 2. – С. 153-158.
2. Бойцун Н. Є., Малащенко Г. Ф. Вплив державного регулювання на активізацію фінансового ринку // Вісник Академії банківської справи. – Суми, 2002. – № 1(12). – С. 40-43.
3. Гроші та кредит: Навч.-метод. посіб. / В. І. Пахомов, Л. В. Стрільчук. – К.: МАУП, 2004. – 56 с.
4. <http://www.minfin.gov.ua/міжн.співробітництво> – офіційний сайт Міністерства фінансів України.
5. www.bank.gov.ua/статистика – офіційний сайт НБУ.

УДК 658.152

Гилка М. Д.,

аспірант Львівського національного аграрного університету

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ЕЛЕМЕНТИ ФОРМУВАННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті аналізуються причини, які викликали занепад сільського господарства в Україні і, як наслідок, призвели до неоновлюваності основного капіталу сільськогосподарських підприємств. Розглядаються фінансово-кредитні елементи, які можна застосовувати для оновлення основних фондів у сільськогосподарських підприємствах Чернівецької області. Запропоновано заходи, які сприяють фінансовому забезпеченню оновлення основного капіталу сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: основний капітал; основні фонди; інвестиції; іноземні інвестиції; лізинг; кредит; пільговий кредит; сільськогосподарське підприємство.

The article analyzes the reasons that caused the decline of agriculture in Ukraine and, consequently, led to no fixed assets of agricultural enterprises. Consider the financial and credit items that can be used to update the fixed assets in the agricultural enterprises of the Chernivtzi region. Proposed measures that contribute to ensuring the financial fixed assets of agricultural enterprises.

Keywords: fixed capital; fixed assets; investment; foreign investment; leasing; credit; preferential loans; agricultural enterprise.

Постановка проблеми. Проблеми розвитку сільського господарства з'явилися в Україні не з часу здобуття нею незалежності, а дісталися у спадок від колишнього СРСР. Аналіз передреформного періоду показав, що сільське господарство колишнього Радянського Союзу серед інших країн відрізнялося низькою продуктивністю сільськогосподарських угідь і тварин на фоні значних земельних ресурсів, високою енергомісткістю, матеріаломісткістю та низькою продуктивністю праці при значних вкладеннях матеріальних засобів і коштів. Планово-розподільча система виробництва й постачання та командно-

адміністративна система прийняття рішень, які діяли на той час у Радянському Союзі, в цілому, та в галузі сільського господарства, зокрема, не стимулювали зниження витрат матеріальних і грошових ресурсів на одиницю продукції. Сільськогосподарські підприємства та їх працівники не були зацікавлені в підвищенні ефективності виробництва. При постійному і зростаючому дефіциті продуктів харчування у Радянському Союзі збільшувався імпорт зерна та тваринницької продукції. На нашу думку, однією із найбільш вагомих проблем сільського господарства того часу, яка дісталася Україні у спадок, була проблема відставання у капіталозабезпеченості та технічній забезпеченості галузі. Наприкінці 80-х років сільське господарство СРСР поступалося американському за фондоозброєністю праці більш, ніж у 4 рази. [1, с. 185] Характерним також був низький рівень механізації сільськогосподарського виробництва. Для повної механізації та автоматизації виробничих процесів не вистачало багатьох видів машин та обладнання, а наявні види техніки не відповідали за кількісними та якісними параметрами та характеристиками передовому рівню. Наприкінці 80-х років виробництво та постачання сільськогосподарської техніки скоротилися, що викликало падіння темпів зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та сприяло поглибленню розриву в технічній забезпеченості галузі порівняно з розвиненими країнами. Такий стан сільського господарства вимагав рішучих змін у організаційно-економічних, законодавчих та, особливо, фінансових умовах його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансово-кредитні елементи формування основного капіталу сільськогосподарських підприємств у своїх наукових працях розглядають такі українські вчені-економісти, як: Ю. М. Лопатинський, Г. В. Черевко, О. О. Непочатенко та ін. Однак багато питань залишаються недослідженими або недостатньо дослідженими і тому є необхідність їхнього подальшого вивчення.

Мета і завдання дослідження. Основними завданнями дослідження є аналіз причин, які викликали занепад сільського господарства України та призвели до того, що практично не здійснюється оновлення основного капіталу; характеристика фінансово-кредитних елементів, за допомогою яких можна залучати кошти для оновлення основних фондів, розробка заходів, які б сприяли фінансовому забезпеченню сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Протягом періоду незалежності України діяльність сільськогосподарських підприємств

характеризувалася незадовільними фінансовими результатами, що призвело до спаду інвестиційної активності та неоновлюваності основних фондів. Характерною ознакою сільськогосподарських підприємств Чернівецької області є їх збитковість, яка, починаючи з 2001 року, перевищує 50%. [2, с. 37-38].

Таблиця 1.*
Фінансові результати діяльності сільськогосподарських підприємств Чернівецької області у 1990-2007 рр.

Показник	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Питома вага прибуткових підприємств, %	99,5	80,7	47,4	26,4	24,4	51,1	45,1	39,8	43,9
Прибуток на одне підприємство, тис. грн.	807,9	252,7	119,6	92,1	110,7	329,8	482,0	526,6	595,3
Питома вага збиткових підприємств, %	0,5	19,3	52,6	73,6	75,6	48,9	54,9	60,2	56,1
Збитки на одне підприємство, тис. грн.	46,0	117,5	127,6	132,7	155,2	86,5	146,3	144,3	208,0
Рівень рентабельності, %	27,0	32,4	0,0	-13,5	-17,7	17,1	13,6	8,7	14,2

** За даними Головного управління статистики у Чернівецькій області.*

Вагомою проблемою також залишається недофінансування поточної сільськогосподарської діяльності, яка вимагає значних авансових вкладень. Через недостатнє поточне фінансування сільського господарства порушуються основні технології виробництва, сівозміни та раціони харчування тварин, зводиться до мінімуму внесення органічних і мінеральних добрив, погіршується якість ґрунтів, знижується урожайність рослин і продуктивність тварин, занепадає насіннєвий фонд і порідний склад тварин. Також незадовільне фінансування спричиняє погіршення ресурсної забезпеченості сільськогосподарського виробництва та, як наслідок, якості продукції, а, отже, і зниження ціни реалізації сільськогосподарської продукції тощо.

Серед основних проблем недостатнього фінансування сільськогосподарських підприємств Ю. М. Лопатинський виділяє такі:

1. Неоновлюваність основних фондів через незадовільні фінансові результати.

Нестача власних оборотних коштів через обмеженість джерел фінансування, а також сезонний характер виробництва та нерівномірність надходження значної частини коштів.

Недостатні грошові надходження від реалізації продукції у зв'язку з інфраструктурними перекосами аграрного ринку, а також обмеженістю внутрішнього платоспроможного попиту.

Високий рівень боргових зобов'язань.

Низька доступність зовнішніх джерел фінансування, насамперед – довгострокових (кредитних, інвестиційних) [1, с. 47].

Отже, проблема оновлення основних фондів сільськогосподарських підприємств знаходиться на першому місці. За сучасних умов вона характеризується великою різноманітністю форм і шляхів вирішення, труднощів, які характерні для цього процесу, відсутністю потрібної інформації та її обміну.

Як відомо, власними джерелами оновлення основних фондів у сільськогосподарських підприємств може бути прибуток та амортизаційні відрахування. Однак, у випадку незадовільних фінансових результатів діяльності амортизаційні відрахування втрачають своє значення. Тому більш, ніж 50% сільськогосподарських підприємств Чернівецької області в процесі оновлення основних фондів доводиться розраховувати лише на залучені джерела – зовнішні інвестиції, кредити.

Для того, щоб забезпечити достатньо високий рівень інвестицій в оновлення основного капіталу сільськогосподарських підприємств необхідно суттєво покращити інвестиційний клімат у сільському господарстві, щоб зробити його потенційно привабливим для вітчизняних та зарубіжних інвесторів. Саме формування сприятливого інвестиційного клімату, а також стимулювання інвестиційних процесів засобами непрямого впливу є головним завданням держави, оскільки прямі державні кошти потрібно виділяти лише для фінансування програм державного рівня [3, с. 104]. Протягом 2001-2007 рр. у сільському господарстві Чернівецької області відбувається певне пожвавлення інвестиційної діяльності. Так, у 2007 р. інвестиції в основний капітал сільськогосподарських підприємств Чернівецької області зросли, порівняно з 2001 р., в 11 разів. Однак необхідно зауважити, що у 2001 р. питома вага інвестицій в основний капітал сільськогосподарських підприємств становила лише 3%, в 2007 р. – 3,5%. Крім того, 70% всіх інвестицій спрямовуються на технічне переоснащення й реконструкцію діючих основних фондів і лише 30% на будівництво та придбання

нових [4, с. 175]. На наш погляд, саме ця ситуація свідчить про відсутність сприятливого інвестиційного клімату в сільському господарстві області.

Крім вітчизняних інвестицій у сільське господарство Чернівецької області необхідно залучати також іноземні інвестиції. За умов обмеженості вітчизняних інвестицій вони є найпривабливішим джерелом оновлення основного капіталу. Однак їхній обсяг та рівень ефективності залишаються дуже низькими через нестабільність політичної ситуації в Україні, недосконалу законодавчу базу, низьку інвестиційну привабливість сільського господарства області для іноземних інвесторів. Інтенсивне надходження іноземних інвестицій в сільське господарство Чернівецької області можливе, на наш погляд, при дотриманні двох основних умов – отриманні прибутків та захищеності вкладень. Жодна з цих умов сьогодні не виконується. При дотриманні цих двох умов та при збереженні в Україні політичної стабільності сільське господарство Чернівецької області може стати галуззю, сприятливою для іноземного інвестування, що визначається наявністю певних чинників, зокрема:

- Добре розвиненою транспортною та ринковою інфраструктурою.
- Вигідним географічним розміщенням.
- Сприятливими для ведення сільськогосподарської діяльності природно-кліматичними умовами.
- Наявною кваліфікованою та порівняно дешевою робочою силою.
- Ненасиченістю ринку області продовольчими та матеріально-ресурсними товарами тощо.

Іноземні інвестиції в основний капітал сільськогосподарських підприємств Чернівецької області зросли в 2007 році, порівняно з 2001 роком, приблизно в 4,5 рази. Питома вага іноземних інвестицій у 2007 р. становила 2,2% [5, с. 13 – 18]. Зрозуміло, що такий обсяг іноземних інвестицій є низьким, а тому потрібно шукати напрямки ширшого залучення іноземних інвестицій та ефективнішого їх використання.

Ще однією формою інвестицій є лізинг. Лізинг є прогресивним методом матеріально-технічного забезпечення, формою забезпечення вкладень, активним інструментом маркетингу, однією з форм кредитних надходжень, альтернативою банківського кредиту. Для сільськогосподарських підприємств Чернівецької області характерною є ситуація, за якої вони не мають достатньо коштів для того, щоб придбати машини, обладнання, транспортні засоби, обчислювальну та іншу техніку. З

іншого боку, в області, та й в Україні, є підприємства, які мають готову до реалізації саме цю продукцію та не мають можливості її реалізувати. Виходом з цієї ситуації може бути застосування лізингу.

Важливим джерелом залучення коштів для оновлення основного капіталу сільськогосподарських підприємств є також кредити. Для сільськогосподарських підприємств Чернівецької області доступ до кредитних ресурсів є досить складним через невисокий рівень їх прибутковості, низьку ліквідність активів і проблеми із забезпеченням повернення кредитів. З 2000 року одним із напрямів державної підтримки сільськогосподарських підприємств є надання їм кредитів на пільгових умовах, що передбачає часткову компенсацію державою процентної ставки по кредитах комерційних банків для сільськогосподарських підприємств. З 2007 року змінено механізм надання компенсацій кредитних ставок по банківських кредитах для сільськогосподарських підприємств. Так, Міністерство аграрної політики України здійснює компенсацію частини сплаченої процентної ставки сільськогосподарським підприємствам по залучених ними в банках короткострокових і середньострокових кредитах, а також короткострокових кредитах, залучених у кредитних союзах. Тобто відшкодування процентної ставки надається не комерційним банкам, а на конкурсній основі сільськогосподарським підприємствам. Перевагами механізму пільгового кредитування є [6, с. 95]:

- Відсутність взаємозаліку здешевлення кредитів і бюджетних платежів банків.

- Кредитні ризики несуть комерційні банки та позичальники, а держава лише стимулює комерційні відносини.

- Пільгові кредити надаються тим позичальникам, які не мають заборгованості із виплати заробітної плати і застрахували свій урожай.

- Компенсація надається виробникам продукції, хоч і спрямовується через банки-кредитори.

Висновки. Підсумовуючи все вищесказане, зазначимо, що для покращення фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств та вирішення проблеми оновлення їх основного капіталу необхідно створити загальний сприятливий інвестиційний клімат у країні через стабілізацію всіх сфер економічної діяльності, а також вдосконалити податкову, митну та кредитну політику.

Література

1. Лопатинський Ю. М. Трансформація аграрного сектора: інституціональні засади. – Чернівці: Рута, 2006.
2. Сільське господарство Чернівецької області – 2007 рік / Статистичний збірник. – Чернівці: ГУС у Чернівецькій області. – 2008.
3. Черевко Г. В. Державне регулювання економіки в АПК: Навч. посіб. – Київ: Знання, 2006.
4. Статистичний щорічник Чернівецької області за 2007 рік. – Чернівці: ГУС у Чернівецькій області. – 2008.
5. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності області за 2007 рік / Статистичний бюлетень. – Чернівці: ГУС у Чернівецькій області, 2008.
6. Непочатенко О.О. Державна підтримка підприємств АПК через удосконалення системи кредитування // Економіка АПК. – № 8. – 2008.

УДК 339.924

Гринюк Н. А.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки
Київського національного торговельно-економічного університету*

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті розглядаються основні напрями і пріоритети розвитку зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації України з огляду на посилення інтернаціоналізації господарських зв'язків.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, споживча кооперація, інтеграційні процеси, інтернаціоналізація господарських зв'язків.

Basic directions and priorities of international activity development of consumer co-operation of Ukraine are examined in the article, taking into account incising internationalizations of economic collaboration.

Key words: foreign economic activity, consumer cooperation, integration processes, internationalization of economic links.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економіки характеризується стрімкими процесами глобалізації та інтеграції господарської діяльності, що є передумовами формування єдиного глобального світового господарства. Одним із характерних чинників формування цілісного світового господарства виступає тенденція до інтернаціоналізації.

Інтернаціоналізація виробництва як процес налагодження, формування і розвитку стійких економічних зв'язків між окремими країнами на основі міжнародного поділу праці, науково-технічної спеціалізації та кооперації відображає вихід відтворювального процесу за межі національних кордонів і стає частиною процесу, який протікає в межах інтернаціонального або світового рівня. Це об'єктивна тенденція, яка охоплює практично всі країни незалежно від їхньої належності та тієї чи іншої соціально-економічної системи або рівня розвитку.

Поняття "інтернаціоналізація" сьогодні асоціюється з ефективним функціонуванням багаторівневої світової системи господарських зв'язків, яка об'єднує окремі країни в єдиний комплекс.

Головним чинником інтернаціоналізації стає перехід розвинутих країн на нову високотехнологічну базу з перевагою інформаційних технологій, що призвело до бурхливого зростання інтернаціоналізації відтворювальних процесів в обох її галузях – інтеграційній (через зближення, взаємоприспосовування національних господарств) і транснаціональній (через створення міжнаціональних виробничих комплексів).

Якісно новий етап інтернаціоналізації господарських зв'язків виявляється у вигляді економічної інтеграції, тобто економічного об'єднання країн, в середині яких стають все більш глибокими господарські зв'язки національних економік, що зумовлює зближення господарських механізмів, приймає форму міждержавних угод і узгоджено регулюється міждержавними органами.

Потреба динамічної інтеграції національних економічних систем у світове господарство стала глобальною закономірністю з кінця ХХ ст. Сучасний світовий розвиток визначає тенденції до співробітництва та взаєморозуміння, загальний поступ до єдиного, взаємопов'язаного, взаємозалежного миру.

Основними передумовами інтеграції є зіставлення рівнів ринкового розвитку країн, вирішення загальних проблем, бажання прискорити ринкові реформи і не залишитися на обочині інтеграційних процесів, що відбуваються у світовому господарстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Динаміка процесів, які відбуваються сьогодні у споживчій кооперації України, відображають радикальні перетворення як в економіці країни, так і в державі в цілому.

Споживча кооперація України як важлива складова багатокладної економіки України в процесі реформувань спрямовує свої зусилля на створення власної моделі господарювання, адекватної ринковій економіці. Серйозні зміни проходять у галузевій структурі, оптимізується їх склад, удосконалюються функції, набувають розвитку нові види діяльності, такі як: банківська, страхова, інвестиційна, зовнішньоекономічна. В останні роки значний внесок у розробку теоретичних і практичних проблем зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації внесли такі вчені, як М.П. Овчарук, А.І. Мокій, С.Р. Семів.

Мета і завдання дослідження. Головна мета розвитку зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації України

полягає у підвищенні організаційно-економічної ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій, як важливого напрямку зміцнення і динамічного розвитку споживчої кооперації, посилення її ролі у виконанні соціально-економічних завдань на споживчому ринку в умовах зростання конкуренції. Метою дослідження є визначення основних напрямів і пріоритетів розвитку зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації України.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап розвитку споживчої кооперації полягає у встановленні прямого, стійкого та довготривалого симбіозу виробничого та зовнішньоекономічного видів діяльності та перетворенні зовнішньоекономічного комплексу у динамічну та збалансовану виробничо-комерційну систему.

Реформування зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації України відбувається відповідно до принципів зовнішньоекономічної діяльності: суверенітету, волі, юридичної рівності та недискримінації, підлеглості законам, еквівалентності обміну та захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, закріплених у Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність" [1, с. 1-2].

Сьогодні розвиток зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації України значно гальмується через відсутність науковообґрунтованих заходів управління нею, відсутність сучасної інформаційної бази, посилення конкуренції з боку нових господарських формувань, відсутність достатнього досвіду діяльності системи на зовнішніх ринках.

За роки незалежності України так і не було сформовано теоретичний фундамент сучасного управління зовнішньоекономічною діяльністю системи споживчої кооперації України, який би забезпечив захищеність економічних інтересів і сприяв би її розвитку в умовах європейської інтеграції України і пов'язаних з цим перетворень.

Підходи до вирішення питань розвитку і підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації України розглядаються в узагальненому вигляді лише в декількох працях [2, 3, 4].

Сьогодні реформування зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації України тісно пов'язано з діяльністю міжнародних кооперативних організацій, міжгалузевими відносинами.

Стратегія розвитку споживчої кооперації України до 2015 року одним із основних завдань перспективного розвитку сис-

теми споживчої кооперації визначає розширення міжнародного кооперативного співробітництва, інтеграцію у міжнародні кооперативні зв'язки, розвиток зовнішньоекономічної діяльності кооперативних підприємств і організації [4, с. 11].

З огляду на це, основними стратегічними напрямками міжнародного співробітництва системи споживчої кооперації України із зарубіжними кооперативними організаціями мають стати:

Розвиток співробітництва із кооперативними спілками країн Східної та Західної Європи, який передбачає:

- розвиток виробничої кооперації та спільне підприємництво;
- залучення іноземних інвестицій та трансфер технологій;
- запозичення українськими кооперативами досвіду діяльності в нових економічних умовах.

Розвиток співробітництва із кооперативними організаціями країн СНД та Балтії, основними напрямками якого мають стати:

- відновлення втрачених позицій на ринках цього регіону з використанням наявних зв'язків з кооперативними організаціями цих країн;
- використання вигідного географічного розташування України в контексті надання споживчою кооперацією різноманітних послуг (посередницьких, транспортних, консигнаційних).

Входження організацій банківсько-кредитної системи Укоопспілки у Європейські кооперативні банківські об'єднання (Міжнародне об'єднання народних банків, Об'єднання кооперативних банків ЄС) з метою реалізації таких завдань:

- покращення системи розрахунків при здійсненні міжнародної торгівлі між кооперативами;
- сприяння реорганізації та розвитку кооперативної та кредитної систем, у межах яких можлива підтримка реалізації програми фінансування і страхування зовнішньоекономічної діяльності підприємств (організацій) споживчої кооперації;
- сприяння відкриттю представництв споживчої кооперації за кордоном;
- одержання доступу до зарубіжних програм фінансування та технічної допомоги "PHARE", "TRANSFORM", "TACIS".

Умовами успішного розвитку зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації стає також збільшення експортного потенціалу, наявність конкурентоспроможності виробництв, підвищення самостійності регіонів, підприємств, фірм.

Необхідне підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації, розвиток її експортно-

го потенціалу, оптимальне використання матеріальних і інтелектуальних ресурсів системи може бути забезпечено шляхом підвищення конкурентоспроможності кооперативних підприємств на основі реалізації цільових програм їх реструктуризації, здійснення яких повинно сприяти досягненню таких фундаментальних умов:

Забезпечення фінансових, технічних, технологічних та організаційних умов для налагодження і розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції у "традиційних" для споживчої кооперації сферах: первинній переробці сільськогосподарської сировини, сучасних технологіях складського зберігання та постачання товарів і продукції виробничо-технічного призначення, виробництві торгово-технологічного устаткування, громадському харчуванні, наданні туристичних послуг.

Запровадження нових кооперативних форм інтегрування як між підприємствами в середині системи споживчої кооперації, так і між підприємствами споживчої кооперації і підприємствами інших форм власності шляхом створення виробничих, постачальницьких, сервісних, маркетингових, кредитних кооперативів та спільних підприємств з метою диверсифікації джерел отримання прибутку, виходу на ринки збуту, постачання та послуг (в т.ч. зарубіжні), розподілу економічних ризиків між учасниками кооперативів, одержання переваг від координації дій, отримання більших можливостей для захисту власних інтересів, підвищення рівня інвестиційної привабливості об'єднань внаслідок високого рівня рентабельності їх діяльності, економічної вигоди від інвестування масштабних проектів.

Активізацію діяльності кооперативних інформаційно-консалтингових фірм шляхом підвищення ефективності маркетингових досліджень, аналізу зовнішніх ринків з метою обґрунтування пріоритетної структури товарного експорту та імпорту технологій і обладнання кооперативних підприємств; розробки довгострокових програм щодо збуту експортної продукції кооперативних підприємств.

Диверсифікацію діяльності кооперативних підприємств у високоприбуткових сферах зовнішньоекономічної діяльності (розвиток іноземного туризму, митно-консигнаційної, лізингової діяльності, франчайзингу) і спрямування одержаних від діяльності фінансових ресурсів на розвиток експортного потенціалу.

Реалізацію заходів щодо підвищення ефективності ведення сільського господарства підприємствами споживчої кооперації, а саме застосування сучасних технологій ефективного використання земель, підвищення урожайності основних сіль-

ськогогосподарських культур, номенклатури традиційного експорту споживчої кооперації, розвиток селекційної діяльності та сучасних методів захисту рослин, підвищення продуктивності тваринництва.

Розвиток експортного потенціалу споживчої кооперації в Україні можливо забезпечити також шляхом підвищення ефективності використання наявного експортного потенціалу за рахунок:

- розширення виробництва товарів з високим ступенем переробки, що користуються попитом на зовнішніх ринках і, відповідно, експорту конкурентоспроможної сільськогосподарської і інших видів продукції внаслідок реалізації програм повного виробничого циклу і використання маркетингових заходів (розробка сучасної упаковки та маркування, реклама на зовнішніх ринках);

- збільшення обсягів виробництва й експорту традиційної продукції номенклатури споживчої кооперації за рахунок реалізації програми підвищення ефективності ведення сільськогосподарства;

- розширення обсягів експорту послуг внаслідок розвитку інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації і підвищення кваліфікаційного рівня кадрового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності;

- створення технопарків та інноваційних структур інших типів з метою підвищення технічного та технологічного рівня виробництва, освоєння потенційних зарубіжних ринків, визначення експортної спеціалізації системи споживчої кооперації в міжнародному поділі праці;

- формування системи залучення іноземних капіталів та сприятливого інвестиційного клімату в сфері діяльності споживчої кооперації на основі реалізації низки організаційно-економічних заходів з метою визначення пріоритетних територій для іноземного інвестування; розробки та надання у порядку законодавчої ініціативи проекту законодавчого закріплення сприятливого інвестиційного клімату в сфері діяльності споживчої кооперації; здійснення заходів щодо залучення потенційних інвесторів шляхом встановлення зв'язків з міжнародними програмами технічної допомоги, інвестиційними фондами; розробки конкретних інвестиційних пропозицій та проєктів; стимулювання виводу капіталів як експортної платформи для завоювання та відновлення експортних "ніш" на зарубіжних ринках товарів традиційної номенклатури споживчої кооперації.

Висновки. Реформування зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації України пов'язано з необхідністю виходу на нові ринки збуту, підвищення рівня виробництва, отримання іноземних інвестицій, нових технологій, фінансової підтримки, застосування ринкового досвіду у розвинутих країнах.

Для підвищення ефективності міжнародної торгівлі необхідно забезпечити виконання певних заходів, а саме: підвищення продуктивності та зменшення видатків експортного виробництва, ведення оперативного моніторингу ефективності зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації як на рівні окремих підприємств, так і системи в цілому, активне використання сучасних технологій захисту від валютних ризиків, внесення змін у законодавчі акти стосовно оподаткування та стимулювання зовнішньоекономічної діяльності кооперативних підприємств та організацій.

Сучасні тенденції в розвитку світового менеджменту певною мірою пов'язані з розвитком і поглибленням взаємозв'язків і взаємозалежностей між країнами, із посиленням міжнародного характеру господарської діяльності.

Зародження і формування стабільних економічних зв'язків між державами та господарюючими суб'єктами різних країн, інтернаціоналізація господарських зв'язків – це об'єктивна тенденція розвитку продуктивних сил, яка зумовлена міжнародним поділом праці, неможливістю будь-якої національної економіки забезпечити виробничі та інші потреби кожної окремої країни лише за рахунок її власних ресурсів, сил і чинників. Тенденція до утворення світового господарства, інтернаціоналізації економіки поступово охоплює усі країни незалежно від рівня їхнього розвитку, а загальною необхідною та достатньою передумовою здійснення цих процесів стає перехід до індустріальної стадії розвитку виробничих сил, перехід до великого масштабного виробництва, якому стають "тісними" та "вузькими" національні кордони.

Переpletіння міжнародних господарських зв'язків неминує зумовлює і взаємопроникнення господарських структур.

Сьогодні можна говорити про світове господарство як глобальну господарську систему, що ґрунтується на національному, міжнародному і наднаціональному світогосподарському поділі праці, інтернаціоналізації та інтеграції виробництва й обігу, яка функціонує на принципах ринкової економіки.

Інтернаціоналізація набуває нового ступеня розвитку, посилюється взаємопов'язаність національних господарств на базі

міжнародної спеціалізації, взаємопроникнення капіталів, формуються міжнародні галузеві та територіальні структури господарства.

Таким чином, можна зробити висновок про дію закону інтернаціоналізації виробництва, його різну інтенсивність в тих чи інших країнах світу. Для того, щоби закон діяв більш активно у світовому господарстві, необхідно створити належні умови для його реалізації: розгалужену мережу інформаційних комунікацій, розвинену транспортну інфраструктуру, стабільну грошово-кредитну систему.

Інтернаціоналізація виробництва сприяє підвищенню його ефективності, прискореному розвитку науки і техніки, зростанню життєвого рівня населення, що має велике значення в умовах кризового стану економіки України.

Література

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.91 р. // Вісн. Верх. Ради України. – 1991. – № 29.
2. Овчарук М. П. Стратегічні питання реформування споживчої кооперації в умовах інтенсифікації ринкових перетворень. – Матеріали науково-практичної конференції "Споживча кооперація України: проблеми і перспективи розвитку". – К., 2005. – С. 77-80.
3. Мокій А. І., Семів С. Р. Дослідження ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій споживчої кооперації України. – Матеріали науково-практичної конференції "Споживча кооперація України: проблеми і перспективи розвитку". – К., 2005. – С. 91-97.
4. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004 – 2015 рр.) – К., 2004. – 61 с.

УДК 336.71

Дзюба Т. Г.,*здобувач кафедри банківської справи Університету банківської справи Національного банку України*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ЗА УЧАСТЮ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У статті розглянуто основні сучасні методи збільшення капіталізації банків. Визначено цілі для яких проводиться додаткова капіталізація банківських установ. Обґрунтовано необхідність збільшення капіталізації банківського сектору України.

Ключові слова: банківська установа, фінансова нестабільність, капіталізація, статутний капітал, інвестор, фінансування, антикризова програма.

Modern methods of increase in banks capitalisation are considered. The purposes are designated for which the additional capitalization of the bank structures is carried out. Necessity of increase in capitalisation of Ukrainian banking sector is defined.

Key words: banking institution, financial unsustainability, capitalization, statutory capital, investor, financing, anti-crisis programme.

Постановка проблеми. В умовах фінансової нестабільності одним із головних чинників забезпечення стійкості та надійності банківської системи виступає достатній рівень капіталізації. Він різниться залежно від рівня відкритості банківської системи, наявності у її складі транснаціональних банків, методів та напрямів регулювання з боку центрального банку. Рівень капіталу банків та його якість виступають основними факторами підвищення конкурентоспроможності як окремих банків, так і банківської системи в цілому.

Банківська система на певних етапах свого розвитку потребує підвищення капіталізації, як необхідної умови підтримки її стійкості, що зумовлено таким:

- динамічним процесом нарощення активів банківськими установами;
- збільшенням частки проблемних кредитів у кредитних

портфелях банків, що передбачає покриття збитків за рахунок власного капіталу;

- значними валютними ризиками, зважаючи на девальвацію більшості валют світу протягом 2008 року;

- загальносвітовою тенденцією до розширення діяльності банків за межі національних економік, що об'єктивно потребує збільшення рівня капіталізації, виходячи із загальносвітових нормативів.

З врахуванням цього можна прогнозувати, що питання підвищення капіталізації національних банківських систем буде ключовим у планах урядів щодо боротьби з фінансовою кризою, виходячи як зі значущості банківської системи для економіки держави, так і зі ступеня інтеграції національних економік у світовий фінансовий простір.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В основі сучасних досліджень теорії і практики державного регулювання капіталізації лежать фундаментальні праці Дж. Кейнса й М. Фрідмана. Проблеми пов'язані з оцінюванням рівня капіталізації досліджують такі вчені, як В. Геєць, О. Барановський, В. Корнєєв, А. Мороз, М. Алексеєнко та багато інших вітчизняних і зарубіжних науковців.

Однак, незважаючи на чималу кількість робіт з проблематики капіталізації, недостатньо дослідженими залишаються питання пов'язані з роллю держави у підвищенні капіталізації банківських установ в умовах фінансової нестабільності.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні методичних підходів до підвищення капіталізації банківської системи України з урахуванням зарубіжних практик та ролі держави в цьому процесі в умовах фінансової нестабільності.

Виклад основного матеріалу. Розвиток банківського сектора – найважливіша умова економічного зростання та забезпечення фінансової безпеки держави. Залучаючи фінансові ресурси (зокрема, іноземні інвестиції) і надаючи їх, згодом, підприємствам і населенню, банки активно впливають на товарні відносини (як у сфері виробництва, так і у сфері реалізації) і, тим самим, безпосередньо впливають на соціально-економічні відносини у державі загалом.

Одним із визначальних критеріїв розвитку банківської системи держави є рівень капіталізації. Існують різні підходи до її визначення. Ринкова капіталізація характеризується ринковою вартістю компанії або вартістю пакетів акцій, часток, паїв. Але, зважаючи на нерозвиненість фондового ринку у деяких країнах, цей показник застосовувати до більшості банків у сві-

товому масштабі наразі складно і недоцільно, оскільки отримані результати неможливо буде зіставити. Тому під капіталізацією банківського сектора більш правильно слід розуміти власні засоби або власний капітал банків і їхню достатність для покриття прийнятих ризиків.

На сучасному етапі проблему капіталізації часто плутають із проблемою розміру статутного капіталу або із проблемою ліцензійних вимог до розміру регулятивного капіталу. У зв'язку із цим, необхідно підкреслити, що проблема капіталізації – це проблема недостатньої адекватності капіталів банків до розміру сформованих ними активів. Тобто проблема полягає не у кількісній, а у якісній площині. Це проблема загальної фінансової стабільності та автономності банківської системи, а отже, проблема належного обслуговування банками прийнятих на себе грошових зобов'язань. Проблема капіталізації – це проблема формування фінансового фундаменту банківської системи. Від його якості залежить надійність усієї економічної системи та динаміка подальшого розвитку. В умовах фінансової нестабільності та обмежених можливостей залучення додаткових ресурсів рівень достатності капіталу буде виступати індикатором фінансової стійкості банківського сектору економіки.

Основні аспекти заходів зі збільшення рівня капіталізації банківських установ були включені до спеціальної матриці, розробленої Федеральною комісією страхування депозитів ще у 1980-ті роки, яка і сьогодні не втрачає актуальності [1, с. 66].

Першим етапом є вирішення проблем недостатньої капіталізації за рахунок участі приватних інвесторів, теперішніх чи потенційних власників. Він передбачає:

- збільшення капіталу за рахунок розміщення акцій власної емісії;
- збільшення показника адекватності капіталу через консолідацію банківської системи (консорціумне кредитування, створення банківських об'єднань, злиття банків, реорганізація банків);
- збільшення капіталу за рахунок субординованого боргу (шляхом випуску депозитних сертифікатів, банківських облігацій та єврооблігацій);
- збільшення капіталу за рахунок прибутку;
- зменшення обсягів ризикових активів.

Якщо перший етап неможливий чи ефект від нього не є достатнім для вирішення проблеми, то слід звернути увагу на пропозиції інших фінансово-кредитних установ про злиття чи поглинання. При злиттях чи поглинаннях втручання держави не

обов'язкове, оскільки банк може вирішити свої проблеми методами, характерними для ринкових умов [2, с. 43]. Наприклад, подібним є поглинання банківською групою “Lloyds TSB” іпотечного банку “НВОС” чи купівля інвестиційного банку “Merrill Lynch” банком “Bank of America” у вересні 2008 року [3, с. 56].

При неспроможності перших двох шляхів вирішення проблеми недостатнього рівня капіталізації у справу втручається держава. Згідно з матрицею, втручання держави може ґрунтуватися на двох взаємопов'язаних стратегіях.

Перша стратегія передбачає непряме втручання держави через залучення додаткового фінансування під гарантії уряду чи допомогу у вирішенні питань купівлі проблемного банку. Прикладом подібної стратегії може вважатися надання позики під гарантії уряду п'ятому за величиною банку США – “Bearn Stearns” із наступним пошуком стратегічного інвестора та його поглинанням “JP Morgan Chase” у березні 2008 року [4, с. 49].

Друга стратегія передбачає пряме втручання держави через безпосереднє фінансування заходів щодо збільшення капіталізації та, як останній засіб порятунку, націоналізація проблемного банку. Наприкінці 2008 – на початку 2009 років за подібним сценарієм відбулась повна чи часткова націоналізація відразу декількох банківських груп та окремих банків: “Northern Rock” і “Bradford & Bingley” були повністю націоналізовані урядом Великої Британії; уряди Нідерландів, Бельгії та Люксембургу частково націоналізували банківсько-страхову групу “Fortis”; уряд Франції створив консорціум разом з урядами Бельгії і Люксембургу для подальшої часткової націоналізації банку “Dexia” – найбільшого у світі кредитора регіональних урядів; уряд Ісландії придбав контрольний пакет акцій “Glitnir Bank”, який є третім за розміром банком країни.

Стандартною вважається практика участі у капіталі банків, до яких застосовується процедура часткової або повної націоналізації, безпосередньо Міністерства фінансів країни. Проте під час такої процедури до цього процесу можуть бути долучені окремі органи державної влади (як то центральний банк) чи усі обов'язки та функції передані спеціально створеним структурам. У жовтні 2008 року повноваження такого спеціалізованого органу у Російській Федерації були надані Агентству страхування вкладів (АСВ). АСВ було наділено правами кредитування потенційних інвесторів, які виявлять бажання придбати проблемні банки, а у випадку їхньої відсутності – самостійно купувати контрольні пакети акцій банків. На ці заходи АСВ було виділено 200 млрд. рублів (7,4 млрд. дол. США) [5].

Більшість країн світу прийняли антикризові програми, що передбачають рекапіталізацію банківського сектора наприкінці 2008 року. Особливістю програм підвищення рівня капіталізації банківських систем країн СНД та Східної Європи є те, що капіталізація іноземних банків у багато разів перевищує капіталізацію банків країн СНД. У світовому рейтингу фінансових компаній з найбільшим показником ринкової капіталізації станом на 12 червня 2007 р. "Ощадбанк" Росії, як найбільший за цим показником банк СНД, посів 24-е місце (ринкова капіталізація 81700 млн. доларів США). Для порівняння: ринкова капіталізація банку "Royal Bank of Scotland" (UK), що замикає першу десятку в згаданому рейтингу, становила 119 808 млн. доларів США [6, с. 15].

Український уряд, на виконання програми "Подолання світової фінансової кризи та поступальний розвиток" та Закону України "Про першочергові заходи щодо запобігання негативних наслідків фінансової кризи" прийняв постанову "Деякі питання щодо участі держави у капіталізації банків від 18.02.2009 [7].

Загальні особливості докапіталазації банківської системи українським урядом виглядають так:

- держава обумовлює мінімальний пакет акцій при процедурі докапіталізації банків – 50%+1;
- у державному бюджеті на 2009 рік на цілі докапіталізації закладено 44 млрд. грн., окрім грошових коштів, що можуть бути взяті зі Стабілізаційного фонду;
- участь держави в капіталі банків носитиме виключно добровільний характер та стосуватиметься тільки банків, до яких попередньо застосовано процедуру тимчасової адміністрації та які створені у вигляді відкритих акціонерних товариств;
- до капіталізації здійснюється тільки щодо банків, які пройшли процедуру незалежного аудиту;
- кінцевий термін реалізації програми – червень 2009 року.

Спочатку банк, який подає заявку на докапіталізацію в НБУ. НБУ проводить діагностику і виявляє потребу в додатковому капіталі, після погодження уряду безпосередньо процес докапіталізації буде здійснюватись через внесення бюджетних коштів чи облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) до статутного фонду банку. Протягом п'яти днів Національний банк України повинен буде викупити ці облігації, після чого під контроль уряду фактично переходять акції, що обумовлені проектом докапіталізації конкретної банківської установи. Загальний алгоритм демонструє рис. 1.

Станом на 01.01.2009 р. банківський капітал банків України

становив 119 263 млн. грн., що на 180,18 % більше ніж станом на 01.01.20075 р. та на 547,43% більше ніж станом на 01.01.2005 р., у цілому за період з 2005 до 2009 року він зріс на 100842 млн. грн.

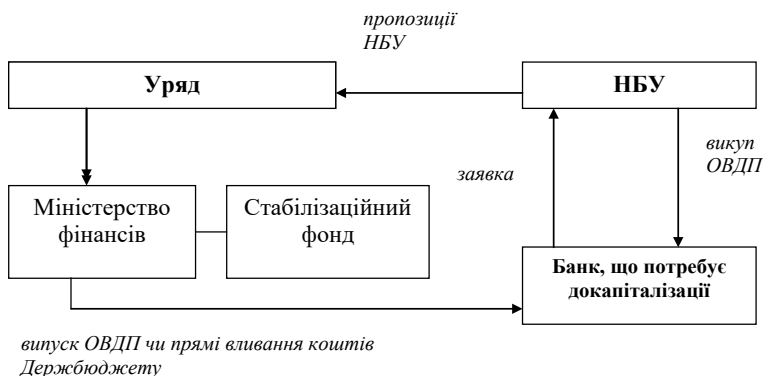


Рис. 1. Механізм рекапіталізації банківської системи України

Тенденції збільшення банківського капіталу протягом даного періоду можна оцінити як позитивне явище. Зростання обсягу капіталу банків України свідчить про підвищення їхнього потенціалу. Поряд з цим більш глибокий аналіз подібного збільшення вказує на загострення низки проблем. Так, станом на 01.01.2009 р. із загальної суми банківського капіталу 62,85% належать 18 банкам групи I, 16,25% – 20 банкам групи II, 9,32% – 24 банкам групи III і 11,58% – решті 120 банкам групи IV [10, с. 48]. В Україні станом на 01.01.2009 р. діє 182 банки. З них 18 банків концентрують 62,85% власних коштів банків, 68,74% залучених коштів банківської системи і 67,98% усіх чистих активів банків (табл. 1).

Аналізуючи таблицю 1, можна зробити висновок про те, що найбільшу питому вагу у структурі власного капіталу банків України займають банки I групи (62,85%), ця тенденція була незмінною протягом зазначеного періоду. Подібна концентрація капіталу в найбільших банках України віддзеркалює загальносвітові тенденції до консолідації капіталу.

Рівень капіталізації банківської системи України на 01.01.2009 становив 122 млрд. грн. (15 млрд. дол. США). Відносно до активів банків він становить 12,5 відсотків [11, с. 19]. Після діагностики 18 банків першої групи загальна потреба у підвищенні капіталізації становила 25 млрд. грн. Тобто в цілому заходи щодо докапіталізації, після діагностики другої групи банків, будуть спрямовані на збільшення капіталу саме системних банків.

Таблиця 1
Динаміка основних статей балансу банків України
*протягом 2005–2009 років **

Статті балансу	01.01.2005		01.01.2007		01.01.2009		(+, -) від-хилення, млн. грн.		Темп приросту, %	
	Обсяг, млн грн	Частка, %	Обсяг, млн грн	Частка, %	Обсяг, млн грн	Частка, %	2009/2007	2009/2005	2009/2007	2009/2005
Активи (чисті)										
Всього	134 347	100.00	340 179	100.00	926 086	100.00	585 907	791 739	172.23	589.32
Група I	71 357	53.11	211 761	62.25	629 543	67.98	417 782	558 186	197.29	782.24
Група II	24 250	18.05	64 808	19.05	154 116	16.64	89 308	129 866	137.80	535.53
Група III	21 773	16.21	29 278	8.61	68 003	7.34	38 725	46 230	132.27	212.33
Група IV	16 967	12.63	34 332	10.09	74 424	8.04	40 092	57 457	116.78	338.64
Зобов'язання										
Всього	115 926	100.00	297 613	100.00	806 823	100.00	509 210	690 897	171.10	595.98
Група I	63 696	54.95	188 796	63.44	554 585	68.74	365 789	490 889	193.75	770.67
Група II	21 185	18.27	57 715	19.39	134 732	16.70	77 017	113 547	133.44	535.98

ний інвестор, може вкласти гроші навіть у той банк, який не є цінним іншим інвесторам та забезпечити його стабільну роботу.

Таким чином, очевидно, що саме державні програми підвищення капіталізації банків виступають найбільш реальним та перспективним механізмом підтримання стабільності національних банківських систем.

Висновки. В умовах фінансової нестабільності участь держави у збільшенні капіталізації банків, навіть через механізм часткової націоналізації, виступає саме тим засобом, який дає змогу банкам не збанкрутувати чи не бути поглиненими конкурентами, тобто способом підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банківських установ та однією з умов зняття соціальної напруги у суспільстві.

Література

1. Коваленко В.В., Крухмаль О.В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: Монографія. – Суми: УАБС НБУ. – 2007. – 198 с.
2. Черкашина К. Банківський холдинг: переваги та недоліки для банківського сектору України // Вісник Національного банку України. – № 1. – 2009. – С. 42-45.
3. Мироненко В. В очередь на национализацию // Инвестгазета. – № 39. – 2008. – С. 54-57.
4. Мошенец Е. Крах // Инвестгазета. – № 37. – 2008. – С. 46-52.
5. Федеральный закон №175-ФЗ "О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года" от 27 октября 2008 года [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.asv.org.ru/sanation/docs/show/?id=115704>.
6. Голубев С. Особливості капіталізації російського банківського сектору // Правовий тиждень. – № 43. – 2007. – С. 15-17.
7. Постанова КМУ "Деякі питання участі держави у капіталізації банків" від 18.02.2009 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>.
8. Структура активів банків України станом на 01.01.2005 р. // Вісник Національного банку України. – № 3. – 2005. – С. 48-63.
9. Структура активів банків України станом на 01.01.2007 р. // Вісник Національного банку України. – № 3. – 2007. – С. 48-63.
10. Основні показники діяльності банків України на 01 лютого 2009 року // Вісник Національного банку України. – № 3. – 2009. – С. 48-65.
11. Основні показники діяльності банків України на 01 січня 2009 року // Вісник Національного банку України. – № 2. – 2009. – С. 19.
12. Канишевский В. Сватовство поневоле // Инвестгазета. – № 12. – 2009. – С. 58-59.

УДК: 336.532:339.347

Єршова Г.В.,*молодший науковий співробітник ДУ „Інститут економіки та прогнозування НАН України”*

ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті розглядаються пріоритети державної підтримки розвитку галузей та вплив на них економічної кризи, досліджується роль держави у процесі модернізації виробництва.

Ключові слова: державна підтримка, розвиток галузей, економічна криза, модернізація виробництва.

In the article examined priorities of state support of development of industries and influencing on them of economic crisis, the role of the state is explored in the process of modernization of production.

Key words: state support, development of industries, economic crisis, modernization of production.

Постановка проблеми. Українська промисловість потребує значних коштів для оновлення та модернізації виробничого апарату, що на даний час є однією із головних умов забезпечення її конкурентоспроможності. На жаль, процес оновлення виробництва в Україні проводиться досить повільними темпами, що не відповідає вимогам ринкової економіки (цикл повного оновлення основних фондів в Україні більший за 20 років). Для порівняння у розвинених країнах середній строк повного оновлення основного капіталу не перевищує 15-20 років. У США активна частина основного капіталу оновлюється за 12-14, а в Японії – за 8-10 років [1].

Поліпшити ситуацію, що склалася у стані основних фондів можливо за рахунок активізації інвестиційних процесів. Так, за підрахунками експертів лише для модернізації виробництва у промисловості України необхідно інвестувати близько 25 млрд. дол. США щорічно до 2019 р. [2]. Складність вирішення цієї проблеми полягає у значному дефіциті інвестиційних ресурсів, які під впливом фінансово-економічної кризи зменшуються.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням цієї проблематики займалось значне коло вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, а саме: Л.Л. Антонюк, В.В. Каліцька, А.І. Даниленко, А.М. Поручник, В.С. Савчук та ін. Проте дослідження питання впливу держави на процеси модернізації виробництва в умовах економічної кризи є недостатньо вивченими.

Мета статті полягає в оцінці впливу держави на процеси модернізації виробництва в умовах економічної кризи та пошуку шляхів збільшення ефективності використання інвестиційних державних ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Серед вітчизняних вчених-економістів існує думка про наявність значного внутрішнього фінансового інвестиційного потенціалу для розвитку економіки, який при активізації необхідних механізмів зможе забезпечити належне економічне зростання за рахунок власних (внутрішніх) джерел фінансування. За підрахунками експертів наявний фінансовий потенціал України у 2006 р. становив 2,8 трлн. грн., з яких 1,8 трлн. грн. – фінансові ресурси підприємств (акумуляовані грошові кошти з різних джерел, що надходять в обіг і призначені для здійснення виробництва з метою отримання прибутку). Варто зазначити, що наведені дані характеризують показники активного фінансового потенціалу. Неактивний (незадіяний) же потенціал на сьогодні оцінюється, як мінімум, у 4 трлн. грн., що значно перевищує наявний. Наявність такого значного незадіяного потенціалу вказує на необхідність розробки фінансових механізмів для перетворення вказаних можливостей у реально діючі ресурси [3]. Це, своєю чергою, можливо лише при безпосередній участі держави, яка за рахунок удосконалення законодавства, подолання корупції та злагодженої співпраці всіх гілок влади забезпечить належні умови для розкриття інвестиційного потенціалу.

Враховуючи умови, що склалися із розвитком фінансової кризи, посилюється роль державної підтримки економіки, без чого неможливе подолання негативних наслідків кризи. Так, наприклад, Уряд Російської Федерації, визнаючи необхідність підтримки економіки, і в першу чергу промисловості країни, у межах антикризової програми у 2009 р. виділяє 3,664 трлн. рублів., або 9,1% ВВП, з яких бюджетним фінансуванням забезпечено 1,6 трлн. рублів, кредитні гарантії за рахунок бюджету плануються у розмірі 450 млрд. руб., з яких 300 млрд. руб. держгарантії, та 150 млрд. руб. спрямовуватимуться на підтримку збільшення обсягу бюджетних кредитів регіонам. Як один із дієвих

заходів планується використовувати і скорочення податкового навантаження на 848,6 млрд. руб. Програма розрахована на 2009 р., однак не виключено продовження реалізації плану заходів і на наступні роки з метою якнайшвидшого подолання негативних наслідків кризи та стабілізації економіки країни [4, 5].

В Україні з метою боротьби із кризовими явищами Урядом було розроблено пакет антикризових заходів, у межах якого окреслені напрями державної підтримки окремих галузей промисловості, які зазнали найбільшого негативного впливу економічної кризи [6]. Поряд із суттєвою підтримкою фінансового сектора та сільського господарства в Законі окреслено рамки державної допомоги у довгострокових інфраструктурних, інвестиційних та інноваційних проектах, а також заходи, що впливають на підвищення рівня зайнятості населення, зокрема підтримку малого та середнього бізнесу шляхом здешевлення кредитування проектів. Проте, у зв'язку з тим, що вітчизняна промисловість і до початку світової фінансово-економічної кризи потребувала значних інвестиційних ресурсів для розвитку, а під її негативним впливом ця потреба ще більш загострилась, на даний час фінансової допомоги потребують майже всі галузі промисловості. Своєю чергою, дії Уряду у прагненні допомогти всім більше нагадують „тушіння пожежі”, ніж цілісну стратегічну програму з виходу із кризи. Розробляються і впроваджується чисельна кількість програм розвитку галузей, що при належному їх фінансуванні мали б позитивний вплив на економіку. Однак, брак коштів, що відчуває бюджет країни та великі соціальні зобов'язання, які необхідно виконувати, не дають підстав для сподівань, що всі розроблені Урядом програми будуть втілені у життя.

У зв'язку з цим виникає потреба у чіткому виділенні пріоритетних напрямів фінансування за рахунок бюджетних коштів, тобто виділення так званих „точок росту”, підтримка яких забезпечить ефективність не тільки цих галузей, але й матиме стимулюючий вплив на супутні галузі. Сьогодні Урядом окреслено близько семи пріоритетних напрямів, серед яких: будівництво, сільське господарство, машинобудування, суднобудування, авіаційна промисловість, космічна промисловість, металургійна та хімічна промисловості тощо. Проте важливим, на нашу думку, кроком у забезпеченні ефективності „точок росту” є концентрація уваги на трьох-чотирьох галузях. Розширення ж переліку пріоритетних галузей призводить до розпорошення і без того незначних можливостей бюджетного фінансування та зниженню ефекту від його впровадження.

Також при виділенні „точок росту” слід виходити із стратегічного розвитку держави. Якщо Україна обрала своїм шляхом інноваційно-інвестиційний розвиток, то пріоритетними повинні бути галузі, які мають в собі інноваційний потенціал. До таких “точок росту” вітчизняної промисловості, на нашу думку, можна віднести: авіаційну промисловість (Україна є однією із семи держав, що мають повний технологічний цикл – від розробки до виробництва та експлуатації авіаційної техніки); металургійну промисловість (одна із найбільш експортоорієнтованих галузей, що забезпечує валютні надходження в країну); машинобудування. Наведені галузі мають великі перспективи у майбутньому забезпечити конкурентоспроможність України на зовнішніх ринках та позитивно вплинути на супутні галузі за умови ефективного та виваженого вливання інвестиційних ресурсів. На жаль, стан цих галузей сьогодні можна характеризувати як критичний. Наприклад, авіаційна промисловість, продукція якої має попит не тільки на внутрішньому, але і на зовнішньому ринках, знаходиться на грані банкрутства. У більшості підприємств цієї галузі величезна кредиторська заборгованість перед банківськими установами, невиконання раніше підписаних експортних контрактів на поставку літаків, та суттєва заборгованість по заробітній платі. На погашення боргів лише таких двох великих підприємств, як АНТК ім. Антонова та Харківського державного авіаційного виробничого підприємства (ХДАВП) необхідно 1,8 млрд. грн. [67, загалом же борг авіаційної промисловості перед банками та постачальниками перевищує 3 млрд. грн. [8]. Нещодавно Уряд, наголошуючи на важливості підтримки цієї галузі, оголосив про часткове покриття боргів авіаційних підприємств з метою надання їм можливості налагодити безперебійне, ефективне виробництво. Підтримка з боку держави дуже важлива для цих підприємств, однак безкоштовне, безповоротне виділення коштів з бюджету, на наш погляд, по-перше, дуже мале для того щоб мати значний ефект для галузі, по-друге, не сприяє фінансовій дисципліні на підприємствах (бюджетні асигнування підприємства отримували неодноразово, однак, у більшості випадків були використані не за призначенням та не мали позитивного впливу на стан галузі). Враховуючи викладене вище, доцільно було б державну підтримку спрямовувати через розробку та впровадження Програми підтримки авіаційної промисловості, одними із ключових моментів якої було б: збільшення державних замовлень підприємствам авіаційної галузі; здійснення підтримки через державні банки шляхом надання пільгових умов при кредиту-

ванні та погашення відсоткових ставок за надані кредити, що дало б змогу більш ефективного контролю за цільовим витрачанням коштів та збільшило б обсяг наданих коштів авіаційним підприємствам; сприяння з боку держави підприємствам при виході на фондовий ринок (цей крок необхідний для залучення стратегічних інвесторів, фінансові вливання яких підняли б підприємства цієї галузі на вищий рівень конкурентоспроможності на світових ринках).

У напрямку підтримки металургійної промисловості з боку держави було прийнято низку заходів щодо пом'якшення наслідків кризи у цій галузі, серед яких: введення мораторію до кінця 2008 р. на підвищення залізничних тарифів, цін на електроенергію, коксуюче вугілля; відмінено 12%-ву надбавку до тарифу на газ; дозвіл на розрахунки податковими векселями при імпорті сировини та обладнання відсутнього в Україні. Впроваджені заходи у короткостроковому періоді мали позитивний вплив на результати діяльності галузі. Проте, на нашу думку, вони матимуть нетривалий ефект. Однією із гострих проблем цієї галузі залишається велика енергоємність та зношеність основних виробничих фондів, що гальмує її розвиток, і без якнайшвидшого вирішення цих проблем, незважаючи на всі пільги, галузь поступово втрачатиме позиції на ринку, які і без того вже похитнулися.

Одним із шляхів покращення стану металургійної та інших експортоорієнтованих галузей промисловості може бути переорієнтування на внутрішній ринок. Щодо металургійної промисловості цей крок можливо здійснити за рахунок стимулювання таких галузей, які є одними із головних споживачів металургійної продукції (наприклад, машинобудування, авіаційна та суднобудівна промисловість).

У зв'язку із необхідністю проведення повної модернізації промисловості, що потребує не тільки фінансових ресурсів, але і якісного обладнання вагомої ролі набуває машинобудування. Вітчизняне машинобудування має великий потенціал починаючи із сфери виробництва сільськогосподарської техніки закінчуючи виробництвом енергетичних потужностей. Значним попитом продукція вітчизняного машинобудування користується у зарубіжних країн, наприклад у Росії, яка у межах державних програм модернізації основних виробничих фондів закуповлює значні обсяги продукції українського машинобудування. Статистичні дані свідчать, що за останні роки обсяг експорту машинобудівної продукції постійно зростає і за період 2000-2007 рр. він зріс на 5% та зайняв друге місце серед груп

товарів, які експортуються (перше місце традиційно займають товари металургійної промисловості). У 2007 р. експорт машинобудівної продукції становив – 8482 млн. дол. США, або 17,0% від загального обсягу експорту. Доля ж експорту машинобудівної продукції в країні СНД за аналізований період (2000-2007 рр.) зросла на 11,2 в.п. і у 2007 р. становила 31,8% від загального обсягу експорту машинобудування [9].

Проте, незважаючи на збільшення експорту машинобудівної продукції, що свідчить про попит на зовнішніх ринках, машинобудівна промисловість знаходиться в критичному стані та стрімко втрачає конкурентні позиції. Це зумовлено технічною виснаженістю та відсталістю галузі (експлуатація обладнання, виготовленого за радянських часів, практична відсутність інноваційних проектів). Все це свідчить про необхідність значних інвестиційних ресурсів для забезпечення ефективності цієї галузі.

Необхідно зазначити, що поряд із промисловими "точками росту" одним із пріоритетних напрямів розвитку української економіки є сільське господарство, що, своєю чергою, потребує значної фінансової підтримки з боку держави. Без сумніву Україна має великий потенціал як аграрна країна, проте незважаючи на те, що починаючи із 2000 р. [10] сільське господарство є пріоритетним напрямом розвитку економіки, його стан постійно погіршується.

Отже, виділення декількох ключових пріоритетних напрямів розвитку („точок росту“) децю звузить потребу в фінансових ресурсах, хоча повністю не вирішить проблему фінансового забезпечення інвестиційної діяльності.

Варто зазначити, що важливим чинником при обмеженості державних інвестицій є забезпечення їх ефективності. З 2007 року в Україні діє Державне агенство з інвестицій та інновацій [11], одними із провідних завдань якого є визначення обсягу та контроль за витрачанням бюджетних коштів, що надаються суб'єктам, які реалізують інноваційні та інвестиційні проекти. Проте, незважаючи на діяльність цього агенства, сьогодні в Україні ефективність державних вкладень залишається достатньо низькою. Необхідною умовою підвищення ефективності державних інвестицій є забезпечення жорсткого контролю за інвестиційними проектами, які здійснюються за участі, або при повному фінансуванні держави, що зменшить нецільове витрачання бюджетних коштів.

Враховуючи обмеженість державних інвестиційних можливостей, слушним також був би перехід до моделі державно-

приватного партнерства, в основі якого лежить здійснення інвестиційних проектів із залученням приватних інвесторів. Підвищити ефективність державних інвестицій можливо за рахунок переходу до проектних форм взаємодії держави та приватного інвестора на основі співфінансування проектів, пов'язаних з розвитком інфраструктури, підвищенням конкурентоспроможності українського бізнесу. Така взаємодія може сприяти як зростанню приватних інвестицій самих по собі, так і зростанню ефективності державних вкладень. Це державно-приватне партнерство також буде сприяти розширенню використання підприємствами та організаціями банківських кредитів на інвестиційні цілі.

Висновки. Виходячи із важливості збереження необхідних темпів у процесі модернізації та переозброєння виробництва та враховуючи значне зменшення фінансових джерел забезпечення оновлення основних фондів під впливом фінансово-економічної кризи, доцільно посилити пошук можливостей збільшення обсягів фінансування за рахунок підвищення державної участі в інвестиційних проектах. З метою збільшення ефективності інвестиційних проектів посилити державно-приватне партнерство в інвестиційній сфері, що розширить можливості для фінансування. Запровадження даних заходів зможе дещо пом'якшити наслідки скорочення інвестицій в основний капітал, які спричинила фінансова криза, та дасть змогу продовжити процеси оновлення основних фондів.

Література

1. Баліцька В.В. Капітал підприємств України: тенденції, пріоритети / Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2007. – 480 с.
2. Премьер-министр Юлия Тимошенко считает украинскую металлургию и химическую продукции неконкурентоспособной на мировых рынках. – [Электронный ресурс]. – Доступно с: <http://www.ugmk.info/?news=1238394283>.
3. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: Монографія. Т. 1. – Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / За ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. – К.: Фенікс, 2008. – С. 98.
4. Россия потратит в 2009 году на борьбу с кризисом 3,664 трлн руб. – [Электронный ресурс]. – Доступно с: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1144099&ThemesID=437>.
5. На антикризисную борьбу времени не жаль. – [Электронный ресурс]. – Доступно с: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1147001&NodesID=4>.
6. Закон України „Про першочергові заходи щодо запобігання

негативним наслідком фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України" N 639-VI від 31.10.2008 р. – [Електронний ресурс]. – Доступно с: <http://www.zakon.gada.gov.ua>

7. Тимошенко играет в самолетики, или улетные предложения от Кабмина – [Електронний ресурс]. – Доступно с: <http://www.wing.com.ua/content/view/5244/38/>.

8. Авиация ощутила долговые ямы. – [Електронний ресурс]. – Доступно с: <http://www.wing.com.ua/content/view/5406/38/>.

9. Платіжний баланс і зовнішній борг України за 2007 р. – НБУ, 2008. – С. 33-34; 39-40.

10. Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2002-2010 роки, затверджена Постановою КМУ №1801 від 28 грудня 2001 р. – [Електронний ресурс]. – Доступно з: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

11. Постанова КМУ „Про затвердження положення про Державне агенство України з інвестицій та інновацій” № 749 від 16.05.2007 р. – [Електронний ресурс]. – Доступно з: <http://www.in.gov.ua>.

УДК 332.85

Кікена Т. І.,*аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка*

ОСНОВНІ ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ КРИЗИ ІПОТЕКИ В США ДЛЯ ІПОТЕЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні аспекти виникнення кризи іпотеки в США та її вплив на іпотечний ринок в Україні. У роботі визначено основні передумови виникнення, прояви іпотечної кризи в США та її наслідки для України, а також досліджуються можливі антикризові заходи з метою зниження впливу глобальної фінансової кризи на розвиток ринку нерухомості та загальноекономічну ситуацію в Україні.

Ключові слова: іпотечна криза, ліквідність, ставка рефінансування, відкладений попит, мораторій на право набуття права звернення стягнення.

In the article the author examined main aspects of subprime crisis in USA appearance and its influence on the mortgage market in Ukraine. It is compared main preconditions, conditions of mortgage crisis in USA and its results for Ukraine, and disclosed possible measures against global financial crisis and its influence on development of real estate market and overall economy situation in Ukraine.

Key words: mortgage (sub-prime) crisis, liquidity, refinancing rate, deferred payment, and moratorium on enforcement procedure.

Постановка проблеми. Обвал ринку іпотечних кредитів в США послужив передумовою світової фінансової кризи, основними чинниками якої стали: падіння ринку нерухомості, стрімке зростання кількості неповернених кредитів, обвал фондових ринків, прискорення темпів світової інфляції й рецесія світової економіки. Сьогодні національна економіка є досить інтегрована у світове господарство і криза призвела до відчутних наслідків, а саме: до кризи ліквідності банківської системи, кризи в промисловому і житловому будівництві, значного росту інфляції в Україні. З огляду на сказане дослідження є актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізу проблематики та чинників глобальної фінансової кризи, її впливу на загальноекономічний спад в економіці України присвятили свої праці Є. Бобров, А. Гальчинський, В. Геєць, І. Дорошенко, Ю. Косенко, В. Міщенко, Н. Шелудько, Ю. Уманців. Однак більшість науковців, розглядаючи основні причини світової кризи, визначають лише вплив на загальноекономічну ситуацію в Україні. Крім цього, на думку окремих вчених іпотечна криза, аналогічна кризі в США, Україні не загрожує, оскільки відсутні передумови, які призвели до кризи в цій державі.

Водночас оцінюючи стан ринку нерухомості та іпотечно-го ринку зокрема, можна зробити висновок, що іпотечна криза має місце і в Україні, але зі своїми особливостями. Якщо в США криза була викликана надлишком пропозиції на ринку й масовими неплатежами по закладних, то в Україні ситуація протилежна: криза в будівельній галузі і, відповідно, на ринку нерухомості була зумовлена значними змінами в умовах іпотечного кредитування, у зв'язку зі світовою фінансовою кризою та загальноекономічною ситуацією в країні.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні впливу іпотечної кризи в Сполучених Штатах Америки на іпотечний ринок в Україні. Основними завданнями цієї статті стали порівняння основних першопричин виникнення кризи іпотеки в США та кризи в Україні, а також вивчення можливих негативних наслідків для національної будівельної галузі та можливих антикризових заходів з метою їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Іпотечний ринок в Україні в останні роки зростав надзвичайно високими темпами. За даними Української національної іпотечної асоціації (УНІА), ринок іпотечного кредитування в 2007 році подвоївся і досяг 57,2 млрд. грн., або 11,33 млрд. дол. США [1]. Основною причиною такого розквіту називали ріст доходів громадян та іпотечного кредитування, а також сприятливу загальноекономічну ситуацію в країні.

Однак із поширенням наслідків іпотечної кризи в США на країни Європи та Україну зокрема, національний ринок іпотечного кредитування почав знижувати темпи росту: так, приріст обсягу кредитування щодо попереднього року становив лише 25% за результатами 2008 року, причому приріст у четвертому кварталі 2008 року склав лише 3,7%, що означає повне "замороження" ринку іпотеки [2].

Враховуючи це, вже в першому кварталі 2009 року банки вперше почали активно виводити на ринок конфіскова-

ні об'єкти комерційної та житлової нерухомості з метою повернення прострочених заборгованостей, а серед них лідери іпотечного кредитування: “Укрсиббанк”, “Райффайзен Банк Аваль”, ОТП “Банк”. Окремі банки, в тому числі “Укрсоцбанк”, “Укрсиббанк”, ОТП “Банк”, ще намагаються покращити стан обслуговування боргу позичальників шляхом реструктуризації кредитів та перегляду умов кредитування.

Це ще раз доводить той факт, що національна економіка є інтегрована у світове господарство і, відповідно, не могла залишитися осторонь світових процесів. За таких умов особливої уваги заслуговує питання аналізу загрози розгортання іпотечної кризи в Україні у світлі останніх подій в США, а також можливості подальшого розвитку вітчизняного ринку нерухомості.

Розглянемо зовнішні прояви кризи в США та Україні. Для порівняння використовуватимемо різні часові періоди, оскільки криза в США почалася на початку 2007 року, а в Україні її прояви стали помітними лише в середині 2008.

Таблиця 1.
Порівняльна таблиця оцінки зовнішніх проявів іпотечної кризи в США та Україні

США 2007-2008	Україна 2008-2009
Ріст пропозиції на ринку нерухомості за рахунок активного будівництва впродовж попередніх років (особливо 2005-2006 рр.) .	Ринок нерухомості досяг свого піку у абсолютному та відносному вираженні, ріст іпотечних операцій в 15 разів за результатами останніх трьох років [3].
Ріст відсоткової ставки ФРС як захід боротьби з інфляцією в країні.	Ріст облікової ставки НБУ з метою призупинення інфляції в країні і, як результат, подальший приріст кредитування в іноземній валюті.
Перші дефолти за іпотечними кредитами (на кінець першого півріччя 2007 року зафіксовано до 180 тис. випадків дефолтних кредитів). У загальному після підвищення ставки ФРС до 10% кредитів стали вважати дефолтними [3].	Відмова від довгострокового (більше 5-10 років) іпотечного кредитування у зв'язку із змінами норм резервування, запровадженими НБУ, погіршенням умов кредитування, підвищенням відсоткових ставок за кредитами.
Зупинка іпотечного кредитування (1 півріччя 2007 року).	Зупинка іпотечного кредитування (1 півріччя 2008 року).
Вивід на ринок заставного майна	

Ріст пропозиції на ринку нерухомості та, відповідно, збільшення залишків непроданого житла на ринку.	Штучне зниження попиту (а саме платоспроможного попиту), або формування т. зв. відкладеного попиту у зв'язку з припиненням кредитування.
Зниження вартості житла та об'єктів нерухомості на 15-20% [3].	Падіння ринку нерухомості на 20-30% (за власними дослідженнями).
Вихід інвесторів з галузі будівництва.	Падіння темпів зростання інвестицій у житлове будівництво.
Скорочення будівництва на 25% за результатами 2007 року [3].	Скорочення будівництва як промислового, так і житлового. На кінець 2008 року вважаються "замороженими" до 80% об'єктів житлового будівництва (за власними дослідженнями).
	Девальвація гривні, як чинник загальноекономічної ситуації в країні. Масове вилучення з банківської системи коштів на депозитних та поточних рахунках. Дії НБУ стосовно обмеження активних операцій банків (тобто кредитування), а також заборона зняття населенням коштів з депозитних рахунків. Масовий відтік прямих іноземних інвестицій, спричинених світовою фінансовою кризою та політичними ризиками України. Збільшення кредитного ризику України міжнародними рейтинговими агентствами.
Приріст дефолтних кредитів до 300 тис. випадків на кінець 2007 року у зв'язку з відсутністю можливості перекредитування на кращих умовах [3].	Поява дефолтних іпотечних кредитів. За оцінками "Standard & Poor's", фінансовий сектор України знаходиться на останньому місці серед країн Європи і СНД, що розвиваються, за якістю кредитного портфеля – показник потенційних проблемних активів українських банків становить 75% [2].

Відмова окремих позичальників у обслуговуванні кредитної заборгованості через такі причини: – занижені критерії оцінки кредитоспроможності позичальника призвели до того, що незначна зміна ставки кредитування стала чинником неплатоспроможності позичальника; – відсутній мотив повернення суми заборгованості, яка внаслідок кризи суттєво зросла у порівнянні з ринковою вартістю об'єкта кредитування і перевищила її.	Неможливість окремих позичальників обслуговувати кредитну заборгованість через такі причини: – завищені ставки кредитування у зв'язку з діями НБУ щодо обмеження гривневої готівкової маси та політичною кризою, що збільшила ставку премії за ризик для українських позичальників; – значне зниження доходів громадян за рахунок інфляції та девальвації національної валюти при доларовій кредитній заборгованості.
Банківські втрати у зв'язку з неможливістю реалізувати заставу. На кінець 2007 року зафіксовано до 300-400 млрд. дол. США збитків у банківському та фінансовому секторі країни [3]. Початкові випадки банкрутств фінансових та інвестиційних компаній.	Продовження масового вилучення депозитів з банківської системи через недовіру населення. Відтік прямих іноземних інвестицій через наявність великої частки короткострокової зовнішньої заборгованості.
Криза ліквідності банківської системи та необхідність рекапіталізації банківської системи.	Криза ліквідності банківської системи та необхідність рекапіталізації банківської системи.
Банкрутство "Lehman Brothers", загроза краху "Merrill Lynch", "AIG", ін. світових гігантів.	Загроза банкрутства українських банків (серед них "Родовід", "Надра", Банк "Київ", "Укргазбанк" ін.).
Подальше розгортання кризових явищ і антикризові заходи уряду.	Подальше розгортання кризових явищ і антикризові заходи уряду.

За результатами аналізу даних таблиці 1 можемо дійти висновку, що, незважаючи на часовий лаг майже в півтора року, зовнішні прояви кризи в США та Україні мали в основному однакову спрямованість. І в США, і в Україні фінансові установи зазнають втрат від подорожчання ресурсів та, відповідно, від ризику неповернення кредитів, а іпотечний ринок характеризується стрімким зниженням цін на об'єкти нерухомості, викидом на ринок конфіскованих за борги об'єктів, занепадом будівельної галузі. У цей самий час криза іпотеки в Україні, на

відміну від США, ще не досягла свого апогею, а занепад будівельної галузі відбувається, в першу чергу, на фоні загальноекономічного спаду в національному господарстві, що супроводжується інфляцією, девальвацією національної валюти, ростом собівартості кредитних ресурсів, вилученням депозитів населенням, регуляторними діями Національного банку і їх наслідками.

З цього можемо зробити висновки про різну природу передумов виникнення кризи в США та в Україні. За даними досліджень міжнародного рейтингового агентства "Moody's" основними першопричинами іпотечної кризи в США стали [4]:

1. Занижені стандарти при визначенні кредитоспроможності позичальників за іпотечними кредитами.

Ця проблема назрівала протягом тривалого періоду часу і була спровокована: по-перше, помилковими мотиваційними підходами щодо продавців іпотечних кредитів, а саме іпотечних брокерів, які отримували свої бонуси одразу після організації кредиту; по-друге, наявністю значної конкуренції в банківському секторі, що спричинила до неадекватного рівня ризику, який приймали на себе банківські установи (особливо це актуально за умов різкого зниження відсоткових ставок кредитування); по-третє, спотворенням показників адекватності ризику, який приймали на себе банки в умовах загального росту економіки (стандарти оцінки нерухомості тощо); по-четверте, наявністю звичаєвих правил фінансування, або так званих, стандартних кредитних продуктів.

2. Перерозподіл наявних ризиків кредитних трансакцій між учасниками процесу за рахунок інноваційних фінансових та інших продуктів, і, як наслідок, зниження можливості виявлення таких ризиків. Наявність такого перерозподілу веде до того, що в окремі моменти важко відстежити, на кому із учасників процесу зосереджено найбільше ризику.

3. Відсутність належної парадигми оцінки. На думку експертів, сьогодні активи варто оцінювати за двома підходами: ринковим та економічним. Останній підхід відображає також ринкову вартість активу, однак переоцінену на відсутність штучного попиту/пропозиції, паніки та інших факторів впливу на ринок. Саме завищена оцінка активів стала однією з причин активного фінансування галузі і призвела до значного росту наявного складу цього активу.

4. Неналежна оцінка взаємодії та взаємозалежності кредитного ризику та економічного циклу. Сьогодні відсутнє розуміння того, що ризик окремих трансакцій з'являється саме під час

активного їх розвитку та "буму", а вже в часи стагнації відбувається лише реалізація цього ризику. Таким чином, вже в період активного іпотечного кредитування варто було б змінити вигоди до оцінки платоспроможності позичальників, застосувати більш жорсткі умови кредитування з боку фінансових установ тощо.

5. Недостовірність інформації як необхідність підлаштуватися під прийняті стандарти.

В порівнянні з економічними процесами, що відбувалися в Україні з часовим лагом в рік – півтора, національну економіку супроводжували схожі передумови кризи – це і відсутність стандартів кредитування, коли в процесі кредитування оцінювалась ліквідність застави, а не позичальника; здешевлення і доступність кредитних продуктів; завищені підходи оцінки активів; неадекватність інформації тощо. Однак ці чинники лише посилили процес проходження кризи, що була зумовлена в основному внутрішніми чинниками та суттєвою залежністю від світової економіки, а також особливостями вітчизняного ринку нерухомості. Отже, криза в Україні за оцінками науковців була зумовлена:

Значною прив'язкою економіки України до іноземної валюти (дол. США), основними каналами поширення якої в економіку держави стали фінансовий та банківський сектори економіки (приблизно 62,3% інвестицій в інвалюті зайшло через банківський сектор станом на червень 2008 року) [5];

Браком ліквідності комерційних банків у зв'язку з значним відтоком інвестицій із України (за даними журналу "Building" лише в жовтні-грудні 2008 року суми відтоку становили близько 1,898 млрд. дол. США) [6, 32];

Регуляторними діями НБУ щодо підвищення облікової ставки з метою боротьби з інфляцією, а також формування завищених стандартів резервування при відсутності довгострокової ресурсної бази в банківському секторі;

Припиненням іпотечного кредитування галузі, як результат вищезазначених чинників;

Відтоком значних коштів населення з банківського сектору, як наслідок недовіри до останнього та грошово-кредитної політики, що проводилась урядом.

Крім цього, необхідно зазначити, що перераховані першопричини розвитку кризи в Україні зумовлені також і особливостями функціонування ринку нерухомості в Україні, а саме:

– за оцінками ріелторів, від 65% житла було придбано в кредит (при цьому в США цей показник навіть вище – 90%). Від-

повідно будь-які проблеми з іпотечним кредитуванням автоматично приводять до суттєвого зниження попиту на нерухомість [7];

- значна інфляція стала причиною росту цін на будівельні матеріали, що позначилося на ціноутворенні на ринку первинної нерухомості. Індекс цін виробників промислової продукції на середину 2008 року досяг 46,8% [5],

- завищені ціни на житло – маржа забудовників за різними даними становить до 200% і більше. Основною причиною є сформований високий рівень відкладеного попиту, а також значна корумпованість цього сектору економіки.

Таким чином, незважаючи на різноманітну природу іпотечної кризи в США та Україні, варто зазначити, що одним із основних чинників кризи в Україні є вплив світової фінансової кризи через обмеження ліквідності та згортання іпотечних програм, що посилюється внутрішньою економічною нестабільністю. За таких умов основними наслідками іпотечної кризи в США для України стали:

- значний відтік інвестицій з фінансового та банківського секторів, що став основною причиною занепаду будівельної галузі в Україні;

- розвиток бартерних відносин в галузі будівництва, як результат пошуку альтернативних ресурсів фінансування проєктів. Однак такі операції лише частково можуть покрити проблему завершення будівництва окремих об'єктів, але не вирішують проблему наявності платоспроможного попиту;

- погіршення фінансового стану та платоспроможності корпоративного сектору. Незважаючи на незначні обсяги "чистої" іпотеки житлового будівництва у порівнянні з розвиненими країнами (за різними оцінками від 8% до 15% від ВВП, тоді як у США його обсяг – 75% ВВП), ці показники не відображають реальної картини, оскільки більшість корпоративних кредитів також забезпечені іпотекою: як комерційною, так і виробничою. А це означає, що у випадку банкрутства таких компаній, результатом може бути загальнонаціональна рецесія і додатковий обвал ринку нерухомості;

Наступним етапом після цінової корекції ринку є поглинання вже існуючих проєктів, що в майбутньому призведе до подальшого застою в будівельній галузі, оскільки кількість новобудов у роки кризи буде мінімальною за відсутності підтримки держави. Так, один із лідерів житлового ринку компанія Київміськбуд ще на початку року заявила про зниження введення в експлуатацію в 2009 році на 33,9%;

Загроза сповільнення розвитку національної економіки в майбутньому, коли наявних виробничих потужностей та інфраструктури буде недостатньо для зростання. Такі тенденції поставлять під сумнів підвищення рівня реальних доходів українців і призведуть до додаткового зменшення внутрішнього попиту.

Сьогодні кількість заставного майна, що продається банками, не досягло ще критичного рівня, щоб суттєво знизити ціни на нерухомість, оскільки основна причина зниження вартості квадратних метрів – це зниження купівельної спроможності громадян, відсутність іпотечного кредитування і, відповідно, формування відкладеного попиту. Однак подальше вилучення коштів з банківської системи населенням і зниження ліквідності банків призведе до вимушеної реалізації такого майна.

На нашу думку, подальше збільшення відкладеного попиту за умови подолання фінансової кризи може призвести до стрімкого росту ринку нерухомості, що стане джерелом заробітку не інвесторів-забудовників, а звичайних спекулянтів.

З метою подолання впливу світової фінансової кризи на економіку України та галузь будівництва зокрема, Верховною Радою України була прийнята низка законодавчих актів, серед яких основним став Закон України "Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва" від 25.12.2008. Цим законодавчим актом встановлюються правовідносини щодо оренди житла з правом викупу, завдяки чому забудовники матимуть можливість продавати нерухомість з відстрочкою платежу. Однак, на жаль, ця норма носить більш популістський характер, оскільки такі правовідносини не є новими в українському правовому полі, а основні проблеми, що виникали в сфері оподаткування операцій з лізингу нерухомості, так і не вирішені.

Цим же законом передбачено фінансування об'єктів нерухомості з готовністю більше 70%, однак основним обмеженням для таких проектів є граничний розмір вартості 1 кв. м, що є нижчим реальної собівартості цих об'єктів. А це ставить під сумнів зацікавленість девелоперів та інвесторів у використанні такої програми. Варто зазначити, що список таких об'єктів досі не визначений урядом, а затверджений дефіцит бюджету країни робить неможливим реалізацію зазначеної програми в цілому.

Також знаходиться в доробці законопроект № 3459-1 "Про захист майнових прав громадян у період виходу економіки України зі стану фінансової кризи", згідно з яким вводиться мораторій на набуття заставодержателем чи іпотекодержате-

лем права звернення стягнення на предмет застави чи іпотеки в разі, якщо предметом застави чи іпотеки є житлова нерухомість, у якій постійно проживають громадяни. Важливо зазначити, що основою цього законопроекту є не лише соціальні завдання, що реалізуються владою, а насамперед, страхування ризику подальшого розгортання кризи іпотеки в Україні та її запобігання. Однак такий закон у будь-якому випадку ставить під загрозу діяльність банківської системи та може призвести до поглиблення кризових явищ в економіці в цілому. Крім цього, мораторій на відчуження не передбачає джерел коштів, за рахунок яких будуть задовольнятися законні вимоги кредиторів щодо забезпечення повернення депозитів, розміщених іншими громадянами в банківській системі.

Висновки. Таким чином, ситуація на ринку нерухомості України потребує ґрунтовного врегулювання на законодавчому рівні, оскільки нормативно-правові акти, які приймаються Верховною Радою, не містять комплексного підходу до вирішення проблем, які постали перед галуззю, а тільки фрагментарно регулюють ці правовідносини. У зв'язку з цим, для подолання кризових явищ і враховуючи стан економіки України сьогодні, вважаємо, що основними діями нашої влади повинні бути такі:

- відмовитися від нереалістичних пропозицій стосовно фінансування об'єктів нерухомості за рахунок коштів держави, оскільки на сьогодні невідомими залишаються ресурси покриття дефіциту бюджету країни;

- відновити довіру дрібного інвестора до галузі і намагатися максимально залучити кошти населення для розвитку ринку нерухомості, оскільки саме населення за різними оцінками зберігає десятки млрд. дол. США поза банківською системою. Для цього необхідно вводити офіційний реєстр забудов та майбутніх власників кожного квадратного метра площі, який би контролювався на державному рівні. Продумати прозору схему фінансування таких об'єктів не тільки через фонди фінансування будівництва (ФФБ), але й через інвестиційні договори, які б посвідчувалися нотаріально і водночас вносилися в реєстр;

- впровадити реальні кроки у боротьбі з корупцією при видачі дозволів на будівництво та визначенні частки пайової участі інвестора в бюджеті міста/села, в якому проводиться забудова;

- переглянути вимоги щодо резервування банками коштів у зв'язку з іпотечним кредитуванням, зменшити облікову ставку НБУ для таких кредитів та збільшити терміни фінансуван-

ня з метою використання гривневих ресурсів як базової валюти кредитування. Це також зменшить навантаження на покупця та дозволить уникнути валютних ризиків кредитування.

Отже, для подолання кризи необхідна повна "реанімація" галузі, перегляд основних принципів її функціонування, встановлення обґрунтованої граничної прибутковості забудовників та відкритості порядку отримання дозвільної документації. В іншому випадку, занепад будівництва може ще більше затягнути загальну рецесію в державі на додаткові 3-5 років.

Література

1. Криза світової іпотеки нас минула [Електронний ресурс] / Українська національна іпотечна асоціація. – Київ. – 2008. – від 25/02. – Режим доступу до матеріалу: <http://www.unia.com.ua/ukr/?nid=mnnews1094>.

2. Аналітичний огляд 2008 року (огляд іпотечного ринку) [Електронний ресурс] / Українська національна іпотечна асоціація. – Київ. – 2009. – від 11/02. – Режим доступу до звіту: <http://www.unia.com.ua/ukr/?nid=news75>.

3. К. Паливода. Чи загрожує Україні іпотечна криза? [Електронний ресурс] / К. Паливода, П. Гайдуцький // Дзеркало тижня. – Київ. – 2008. – №12 (691) від 29 березня – 5 квітня. – Режим доступу до матеріалу: <http://www.dt.ua/2000/2040/62501/>.

4. Global Capital Market Research: Archaeology of the crisis [Електронний ресурс] / Moody's Global Financial Risk Perspectives. – 2008. – January. Режим доступу до звіту обмеж. через персон. код доступу: www.moody.com.

5. К. Кравчук. Кризи не буде [Електронний ресурс] / К. Кравчук, А. Турпак // Іпотека в Україні. – Київ, 2008. – від 28/08. – Режим доступу до матеріалу: <http://ipoteka.net.ua/2008/08/28/krizi-ne-bude>.

6. Ю. Лищук. Інвестиції: ледниковий період? / Юлія Лищук // Building Business. – 2009. – № 03-04. – С. 30-33.

7. А. Одарюк. Кредити на жильє стали дорожче, короче и недоступнее [Електронний ресурс] / Антон Одарюк // Сегодня. UA. – Київ. – 2008. – від 07/04. – Режим доступу до матеріалу: <http://www.segodnya.ua/useful/dwelling/1020861.html>.

8. Косенко Ю. Г. Вплив іпотечної кризи США на іпотечний ринок України / Ю. Г. Косенко, О. О. Якубовська // Донецький національний університет. – Режим доступу до матеріалу: http://www.rusnauka.com/36_NIO_2008/Economics/39110.doc.htm.

10. Геєць В. Каталізатором фінансової кризи в Україні була світова криза, але значна частина передумов має внутрішнє походження / Валерій Геєць // Вісник НБУ. – 2009. – № 2. – С. 16-18.

11. М. Пацера. Світова фінансова криза та її наслідки для банківської системи України / Микола Пацера // Вісник НБУ. – 2009. – № 1. – С. 28-31.

УДК 368.029

Кнейслер О. В.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету

ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

У статті розглянуто основні засади управління активами страхової компанії, подано рекомендації щодо формування оптимальної їх структури в умовах фінансової нестабільності в Україні.

Ключові слова: страхова компанія, управління активами, інвестиційна діяльність, страхові резерви.

Basics of the insurer's assets regulation are being investigated. Recommendations on the formation of their optimum structure are suggested in the conditions of financial unsustainability of Ukraine.

Key words: insurance company, assets management, investments activity, insurance reserves.

Постановка проблеми. Ефективне управління активами повинне забезпечити страховикам фінансову надійність, можливість виконувати страхові зобов'язання у випадку недостатності страхових резервів, отримувати інвестиційний прибуток та мобілізувати ресурси для нарощування власного капіталу. У зв'язку з цим постає нагальна потреба у розширенні практичних рекомендацій щодо формування оптимальної їх структури з огляду на дотримання принципів ефективного управління ними, підвищенні наукової обґрунтованості прийняття фінансових рішень в умовах нестабільності та ризику у період розвитку ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні дослідженню окремих проблем управління активами суб'єктів господарювання присвячені праці І. Бланка, Є. Брігхема, Д. Бланда, Л. Орланюк-Малицької, Ю. Сплєтухова, В. Сухова, Т. Федорової, У. Шарпа, Д. Хемптона, Р. Юлдашева, в тому числі у сфері страхування – Н. Внукової, О. Заруби, С. Осадця, Т. Ротової, Л. Руденко, Я. Шумелди та інших.

Більшість робіт названих економістів зорієнтована на окремих аспектах сутності активів, їх формуванні та використанні. Водночас, ще недостатньо вивчено особливості формування активів страхової компанії та бракує наукових і практичних напрацювань щодо управління ними.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування практичних засад управління активами страхової компанії та подання рекомендацій щодо формування оптимальної їх структури задля забезпечення фінансової стабільності та можливості виконувати страхові зобов'язання.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах основою державного регулювання управління активами страховиків є Закон України „Про страхування”. У Законі наведені принципи, що стосуються розміщення коштів страхових резервів. Зокрема, зазначається: „страхові резерви повинні розміщуватися з урахуванням безпечності, прибутковості, ліквідності та диверсифікованості” [1]. Тому недоліком можна вважати те, що увага іншим активам страховика (профінансованим не за рахунок коштів страхових резервів) у Законі України „Про страхування” не приділяється.

Розглянемо зміст кожного з зазначених вище принципів управління активами страховика.

Принцип безпечності розміщення активів страхових компаній характеризує мінімальний інвестиційний ризик та передбачає надійне розміщення активів, що забезпечує їх повернення у повному обсязі. Прибутковість вкладень активів страховика повинна забезпечити стабільні та достатньо високі прибутки. Цей принцип має значення при визначенні фінансового результату діяльності страхових компаній. Прибуток, одержаний у контексті проведення інвестиційної діяльності, є джерелом компенсації збитків від страхових операцій. Таким чином, у кінцевому результаті страхова компанія досягає позитивного фінансового результату. Як уже відомо, страхова компанія повинна у будь-який момент мати суму коштів, яка б забезпечувала страхові виплати у встановлені терміни. Саме ліквідність як можливість оперативної конвертації активів у готівкові кошти, забезпечує виконання страховиком своїх зобов'язань. Доцільно зауважити, що встановленні чинним законодавством принципи інвестиційної політики страховиків, а саме: безпечність, прибутковість, ліквідність достатньо суперечливі. Як свідчить практика інвестиційної діяльності страхових компаній, жодний актив не відповідає відразу усім принципам: максимально прибуткові активи рідко бувають надійними, а висо-

кий ступінь надійності супроводжується мінімальною ліквідністю. Компроміс досягається за допомогою диверсифікованості інвестиційного портфелю, під якою розуміється розподіл інвестиційних капіталів між різними об'єктами вкладень з метою зменшення ризику можливих втрат капіталу та прибутку від нього. Тому основне завдання фінансових менеджерів страхових компаній при управлінні активами полягає у створенні збалансованого інвестиційного портфелю, у виборі таких варіантів, які б забезпечили дотримання висунутих вимог, якщо можливо, одночасно.

Для реалізації зазначених вище принципів та виконання статті 30 Закону України „Про страхування” (ст. 31 Закону України „Про страхування” в редакції 2001 р.) наказом Комітету у справах нагляду за страховою діяльністю від 26 травня 1997 року № 41 було затверджене чинне положення „Про порядок формування, розміщення та обліку страхових резервів із видів страхування, інших ніж страхування життя” [2].

Важливо зазначити, що основні вимоги щодо управління активами страховика стосуються в основному фінансових активів, до яких належать дебіторська заборгованість, фінансові інвестиції і грошові кошти та їх еквіваленти. Однак страхова компанія формує матеріальні та нематеріальні активи. Проаналізуємо детальніше ці види активів та визначимо їхню роль у контексті прийняття рішень щодо управління активами страхової компанії.

У страховій компанії „Скайд” формуються такі матеріальні оборотні активи, як виробничі запаси. Їх обсяг становить у 2005 році 58,2 тис. грн. із тенденцією до зменшення у 2007 році до 27,8 тис. грн. Основними елементами таких активів є сировина і матеріали, малоцінні та швидкозношувані предмети. Ця частка активів об'єктивно не буде важливою для страховика, на що вказують і цифрові дані (табл. 1).

Таблиця 1.

Обсяг та питома вага виробничих запасів у активах страхової компанії „Скайд” впродовж 2005-2007 років [3]

№ за/п	Показники	2005	2006	2007
1	Вартість виробничих запасів, тис. грн.	58,2	46,8	27,8
2	Вартість активів, тис. грн.	41357,2	45285,9	73837,3

3	Питома вага виробничих запасів в активах, %	0,14	0,10	0,04

Дані таблиці 1 свідчать, що частка виробничих запасів у активах страхової компанії коливається у незначних межах: 0,14% в 2005 році, тоді як 0,04% в 2007 році (зменшення на 0,10%). Можна стверджувати, що в компанії вкладення коштів у виробничі запаси є мізерними. Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності” [4], суттєвою інформацією визнається інформація, відсутність якої у фінансовому звіті і примітках до нього може вплинути на рішення його користувачів. Для визначення суттєвості окремих об’єктів обліку, що належать до активів, зобов’язань і власного капіталу підприємства, за орієнтовний поріг суттєвості приймається величина у розмірі 5 відсотків від підсумку відповідно всіх активів, всіх зобов’язань і власного капіталу [5]. У нашому випадку страхова компанія не має вкладень коштів у виробничі запаси, які би дорівнювали або були більшими за поріг суттєвості. Тому при проведенні аналізу управління активами від вкладень коштів у виробничі запаси можна абстрагуватися.

У структурі фінансових активів страхової компанії „Скайд” зосереджується дебіторська заборгованість. При цьому важливо зазначити, що вона має місце і в необоротних активах як довгострокова, так і в оборотних активах як поточна.

Проведені дослідження показують, що для ВАТ „Страхова компанія „Скайд” відсутня проблема надмірної дебіторської заборгованості (табл. 2).

Дебіторська заборгованість страхової компанії становить незначну питому вагу від вартості її активів. Якщо в 2005 році вона становила 14,4%, то вже в 2007 році знижується до 8,4%. Взагалі дебіторська заборгованість має негативний вплив на стан фінансів, оскільки це кошти, які не приносять компанії прибутку і потребують додаткового фінансування.

Таблиця 2.

Обсяг і питома вага дебіторської заборгованості у активах ВАТ „Страхова компанія „Скайд” впродовж 2005-2007 років [3]

№ за/п	Показники	2005	2006	2007
1	Вартість дебіторської заборгованості, тис. грн.	5937,5	5280,3	6176,1

2	Вартість активів, тис. грн.	41357,2	45285,9	73837,3
3	Питома вага дебіторської заборгованості в активах, %	14,4	11,7	8,4

Питання – якою є нормальна питома вага дебіторської заборгованості у активах страховиків – є дискусійним. Наприклад, у теоретичних джерелах наводиться норматив частки дебіторської заборгованості у активах страхової компанії за системою Національної асоціації страхових організацій США (NAIC) – не більше 40% від загального обсягу активів компанії [6, с. 165]. У Рекомендаціях щодо аналізу діяльності вітчизняних страховиків приведено норматив не більше 50% (в такому випадку компанія за даним критерієм належить до фінансово стійких) [7]. Для вітчизняних компаній встановлення такого великого нормативу недоцільне. Це виходить з наступного:

- в Україні має місце таке явище, як низька платіжна дисципліна;
- кількість філій і представництв в українських страхових компаніях є меншою, ніж у західних;
- кількість посередників на ринку продовжує залишатися незначною.

Таким чином, розрахунки показують, що страхова компанія “Скайд” має у складі активів до 14% дебіторської заборгованості, що безумовно не впливає на платоспроможність та ефективність управління активами, тому при проведенні аналізу та розробки напрямів управління активами від питання управління дебіторською заборгованістю можна абстрагуватися.

Мізерну частку у структурі активів компанії впродовж трьох років займають необоротні активи у частині основних засобів та нематеріальних активів. Простежується певна динаміка, відповідно до якої питома вага основних засобів БАТ „Страхова компанія „Скайд” зростає від 0,6% в 2005 році до 0,7% в 2007 році, залишаючись досить малою. Аналогічна тенденція простежується і у формуванні нематеріальних активів компанії.

Відповідно, проаналізуємо інвестиційну діяльність БАТ „Страхова компанія „Скайд” протягом 2005-2007 років у контексті розміщення страхових капіталів. Дані таблиці 3 і 4 ілюструють певні закономірності у діяльності страхової компанії.

Як свідчать дані табл. 3, вагоме місце у структурі активів, якими представлено страхові (технічні) резерви, займають права вимоги до перестраховиків, що

Таблиця 3.

*Активи, якими представлено сформовані страхові резерви
страхової компанії „Скайд” впродовж 2005-2007 років [3]*

№ за/п	Показники	2005		2006		2007	
		Обсяг, тис. грн.	*	Обсяг, тис. грн.	%	Обсяг, тис. грн.	%
1	Грошові кошти на розрахунковому рахунку, в т.ч.	440,9	9,0	1549,7	9,8	2590,8	10,0
	в іноземній валюті	0,8	0,2	1,4	0,1	-	-
2	Банківські вклади (депозити), у т.ч.	979,7	20,0	2457,2	15,5	10363,2	40,0
	в іноземній валюті	-	-	-	-	-	-
3	Нерухоме майно	-	-	-	-	-	-
4	Акції, облігації	1028,8	21,0	3925,9	24,7	-	-
5	Цінні папери, що емітуються державою	-	-	-	-	-	-
6	Права вимоги до перестраховиків,	2449,3	50,0	7932,7	50,0	12953,9	50,0
	в т.ч. до перестраховиків-нерезидентів	-	-	-	-	-	-
7	Банківські метали	-	-	-	-	-	-
8	Інвестиції в економіку України	-	-	-	-	-	-
9	Кредити страхувальникам-громадянам, що видаються в порядку, визначеному Уповноваженим органом	-	-	-	-	-	-
10	Довгострокові кредити для житлового будівництва, у тому числі індивідуальних забудовників	-	-	-	-	-	-
11	Готівка в касі	-	-	-	-	-	-
	Всього	4898,7	100	15865,5	100	25907,9	100

% * – структура (%) характеризуються високою ліквідністю.

Так, у цьому виді активів зосереджується 50,0% страхових резервів в 2005-2007 роках. Цей аспект інвестиційної політики, з одного боку, є позитивним і свідчить про розширення спектру, розвиток перестраховувальних операцій компанії та підвищення її фінансової стійкості, з іншого – пояснюється вимогами страхового законодавства щодо необхідності покриття такими активами частки перестраховиків у страхових резервах. Оскільки в страховій компанії „Скайд” частка перестраховиків у страхових резервах впродовж трьох років становить 64,1%-83,4%, а згідно з вимогами – вона повинна бути представлена правами вимог до перестраховиків, не більше як 50% активів, визначених для покриття страхових резервів, то решта частки перестраховиків покривається за рахунок власного капіталу (20,0% в 2005 році із тенденцією до зростання 25,7% в 2007 році). Важливо зазначити, що питома вага цього активу, яким представлений власний капітал, зростає аналогічно до збільшення частки перестраховиків у страхових резервах. Тому можна стверджувати, що страховик дотримується швидше принципу диверсифікованості активів, а не ліквідності.

Частка інвестиційних ресурсів у вигляді страхових резервів на депозитних рахунках у банках зростає від 20% в 2005 році до 40% в 2007 році (на 20%). Незважаючи на те, що депозити вітчизняних банків мають підвищений рівень ризику, невисоку ліквідність та низьку прибутковість, встановлена норма виглядає обумовленою, тому що відсутні інші вагомі альтернативи. Відповідно, банківські вклади впродовж 2005-2007 років є важливим напрямом інвестування страхових резервів у компанії.

Незначна питома вага власного капіталу зосереджено у банківських вкладах – 11,8% в 2005 році, при цьому лише 7,1% в 2007 році. Відповідно, простежується тенденція, згідно з якою страхова компанія у 2005-2007 роках інвестує власні кошти у цінні папери, зокрема акції (до статутних фондів інших страховиків). При цьому, питома вага таких інвестицій знижується від 68,2% до 58,0% (на 10,2%), залишаючись найбільш вагомою у структурі активів, яким представлено власні ресурси. Відповідна тенденція у діяльності страховика пояснюється високою прибутковістю зазначеного виду активу.

Незважаючи на низку проблем (недостатньо розвинутий, нестійкий фондовий ринок, відсутність безризикових цінних паперів), що виникають при інвестуванні страхових капіталів у цінні папери, спостерігається тенденція до зростання таких вкладень у вигляді страхових резервів впродовж 2005-2006 років (від 21,0% і 24,7%). Така тенденція у інвестиційній діяль-

ності страховиків свідчить про позитивні зрушення, які забезпечують створення групи привабливих для інвестування надійних цінних паперів. Однак такий напрям розміщення коштів страхових резервів відсутній у 2007 році, оскільки страховик обрав як пріоритетний – банківські вклади.

Таблиця 4.
Активи, якими представлено інвестиційний власний капітал
страхової компанії „Скайд” впродовж 2005-2007 років [3]

№ за/п	Показники	2005		2006		2007	
		Обсяг, тис. грн.	% *	Обсяг, тис. грн.	%	Обсяг, тис. грн.	%
1	Грошові кошти на розрахунковому рахунку, в т.ч.	-	-	-	-	3088,8	9,2
	в іноземній валюті	-	-	-	-	1,40	0,04
2	Банківські вклади (депозити), у т.ч.	2376,1	11,8	4845,8	17,4	2384,8	7,1
	в іноземній валюті	-	-	-	-	-	-
3	Нерухоме майно	-	-	-	-	-	-
4	Акції, облігації	13732,8	68,2	17077,7	61,3	19541,0	58,0
5	Цінні папери, що емітуються державою	-	-	-	-	-	-
6	Права вимоги до перестраховиків,	4027,2	20,0	5921,6	21,3	8671,1	25,7
	в т.ч. до перестраховиків-нерезидентів	-	-	-	-	-	-
7	Банківські метали	-	-	-	-	-	-
8	Інвестиції в економіку України	-	-	-	-	-	-
9	Кредити страхувальникам-громадянам, що видаються в порядку, визначеному Уповноваженим органом	-	-	-	-	-	-

10	Довгострокові кредити для житлового будівництва, у тому числі індивідуальних забудовників	-	-	-	-	-	-
11	Готівка в касі	-	-	-	-	-	-
	Всього	20136,1	100	27845,1	100	33685,7	100

% * – структура (%)

У страховій компанії „Скайд” у структурі активів, якими представлено страхові резерви та власний капітал, зростає частка такого активу, як грошові кошти на розрахунковому рахунку в банку. Так, питома вага страхових резервів становить 9% в 2005 році, однак вона зростає до 10% в 2007 році. Якщо власні кошти впродовж 2005-2006 року не інвестувалися у такий актив, то в 2007 році близько 9,2% цих коштів розміщені на розрахунковому рахунку в банку. Відповідна тенденція у ВАТ „Страхова компанія „Скайд”, яка здійснює ризикові види страхування, пояснюється необхідністю розміщення страхових капіталів у високоліквідних активах, хоча і низько прибуткових. Разом з тим, така інвестиційна політика страховика зумовлена потребою у поповненні обігових коштів для виплати страхових відшкодувань, оскільки для виконання своїх страхових зобов’язань впродовж трьох років компанія змушена була залучати кредити в банках.

Готівка в касі як високоліквідний актив не зосереджується взагалі у страховика. Відсутні і такі види активів страхової компанії, як нерухоме майно та банківські метали, цінні папери, що емітуються державою та інвестиції в економіку України.

Нерухоме майно є низьколіквідним та довгостроковим активом, а тому, ефективним таке вкладення коштів може бути лише для страхових компаній, які проводять довгострокове страхування життя. Загальною позитивною особливістю інвестування коштів у нерухомість є те, що вони постійно захищені від інфляції. Вагомим джерелом такого розміщення можуть бути власні кошти, які вільні від конкретних зобов’язань, а тому, можуть бути вкладені у порівняно довгострокові та менш ліквідні активи, проте високоприбуткові.

Проведене дослідження щодо інвестиційної діяльності страхових компаній у контексті розміщення страхових капіталів дає

змогу зробити певні висновки. Аналізуючи види та структуру інвестицій тимчасово вільних коштів, необхідно зазначити, що реальні можливості страховиків із розміщення страхових капіталів досить вузькі, що зумовлено як нестабільністю фінансово-кредитної системи, так і тим, що далеко не всі фінансові активи є прийнятними для страхових компаній, виходячи із специфіки діяльності останніх. Важливою причиною обмеження інвестиційних можливостей є нерозвинутий та непрогнозований вітчизняний ринок капіталів, зокрема фондовий ринок. Це, своєю чергою, звужує напрями розміщення тимчасово вільних коштів у цінні папери, що передбачає одержання доходів, ліквідність яких забезпечується фактичним станом вторинного ринку цінних паперів. На думку автора, останнім часом на ринку капіталів простежується позитивна тенденція, відповідно до якої поступово, хоча і повільно, формується група привабливих для інвестування надійних цінних паперів та зумовлює розширення інвестиційних можливостей страховиків. Причиною, за якою страхові компанії не поспішають інвестувати кошти у акції українських емітентів, полягає у такому: українські цінні папери випущені в основному в документальній формі, переоформлення прав власності при цьому займає деякий час, що уповільнює ліквідність таких інвестицій. Механізм переходу з документальної форми випуску цінних паперів у електронну тільки розробляється. Проте зазначений напрям інвестування займає вагоме місце у частині розміщення як страхових резервів, так і власних ресурсів страховика.

Нерухомість, як один з напрямів вкладення інвестицій страхових компаній, схильна до періодичних криз. Причиною такого явища є нестабільність економічного розвитку країни. Відповідно, цей напрямок інвестування відсутній у страховій компанії „Скайд”. Згідно з обраною власною інвестиційною політикою ВАТ „Страхова компанія „Скайд” найбільшу частку тимчасово вільних коштів страхових резервів спрямовує в банківські депозити та зосереджує у правах вимог до перестраховиків. Незважаючи на високу ризикованість та низьку прибутковість депозитів у вітчизняних банках, реальність цих вкладів визначається тим, що немає інших вагомих альтернатив.

Слабка інвестиційна привабливість корпоративних облігацій не дозволяє страховику здійснювати інвестиції в цей інструмент. Облігації вітчизняних підприємств практично нецікаві страховим компаніям в основному через абсолютну відсутність вторинного ринку. По-перше, сьогодні це інструмент, який має низьку ліквідність, тобто, як правило, неможливість

отримати кошти до закінчення терміну дії облігації. По-друге, прибутковість цього інструменту знаходиться на досить низькому рівні порівняно зі ставкою депозитів, ліквідність яких практично миттєва. Отже, нічого не виграючи у прибутковості, інвестор, що купив корпоративні облігації, одержує абсолютно неліквідний інструмент. По-третє, корпоративні облігації в Україні емітуються на досить великий термін. Тому, на думку керівників страхових компаній, корпоративні облігації є низьколіквідними, низькодохідними та лише умовно надійними [8, с. 13].

Висновки. Таким чином, інвестування тимчасово вільних коштів вітчизняних страховиків переважно у банківську систему призводить до кумуляції ризику, тобто до безпосередньо страхового ризику додається ризик банку-посередника, що може спричинити негативні наслідки. У результаті оцінки впливу українського страхового капіталу на інвестиційні ресурси країни виявлено, що завдання, які повинно виконувати страхування за допомогою інвестиційної функції українськими страховими компаніями не виконується. Це пов'язано з недооцінкою такої функції, що спричинюється такими обставинами:

- по-перше, незначними обсягами фінансових ресурсів, які акумулюють страховики;
- по-друге, відчутним переважанням на українському страховому ринку компаній зі страхування майна та від нещасних випадків, які не мають можливості точно прогнозувати настання страхових випадків, а отже, змушені обмежуватися переважно короткостроковими, високоліквідними активами та лише частково інвестувати в довгострокові активи;
- по-третє, недооцінкою інвестиційної функції страхування страховими компаніями, що призводить до дефіциту інвестиційних ресурсів.

Отже, підсумовуючи вищенаведене, визначимо основні чинники, що впливають на ефективність управління активами страховика. На нашу думку, до них належать:

- наявний рівень платоспроможного попиту громадян і юридичних осіб на страхові послуги;
- відсутність надійних інструментів довгострокового розміщення страхових резервів;
- обмеження конкуренції у деяких секторах ринку страхових послуг і у регіонах;
- низький рівень капіталізації страховика, а також нерозвиненість національного перестраховального ринку, що призводить до неможливості страхування великих ризиків і необґрун-

тованого відтоку значних сум страхових премій за кордон;

– інформаційна закритість ринку страхових послуг, що створює проблеми для потенційних страхувальників у виборі стійких страхових організацій;

– недосконалість правового та організаційного забезпечення державного страхового нагляду.

Література

1. Про страхування: Закон України від 4.10.2001 р. № 2745-III // Україна-Business. – 2001. – № 44. – С. 7-12.

2. Положення про порядок формування, розміщення та обліку страхових резервів з видів страхування інших ніж страхування життя: затверджено Наказом Комітету у справах нагляду за страховою діяльністю від 26.05.1997 р. № 41.

3. Фінансова звітність ВАТ „Страхова компанія „Скайд” (м. Київ) за 2005-2007 роки.

4. П(С)БО 1 – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 ”Загальні вимоги до фінансової звітності” затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87.

5. Про значимість у бухгалтерському обліку і звітності. Лист Міністерства фінансів України від 29.07.2003 № 04230 – 108.3.

6. Гинзбург А.И. Страхование. – Спб.: Питер, 2002. – 176 с.: ил. – (Серия „Краткий курс”).

7. Рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків: розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 17.03.2005 р. № 3755.

8. Адамович В. Страхування життя – могутній інвестиційний ресурс // Финансовая консультация. – 2003. – № 15-16. – С. 10-14.

9. Залетов О. М. Страхування: Навч. посібник // За ред. д.е.н. Слюсаренко О. О. – К.: Міжнародна агенція "BeeZone", 2003. – 320 с.

10. Мних М.В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика: Підручник. – К.: Знання України, 2006. – 284 с.

11. Кнейслер О.В. Страхування: Навчальний посібник. – Тернопіль: "Економічна думка", 2008. – 187 с.

УДК 330.322

Ксьондз С. М.,*кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів
Хмельницького національного університету;***Матющенко О. В.,***аспірант кафедри фінансів Хмельницького національного університету;***Ревякін В. О.,***аспірант кафедри фінансів Хмельницького національного університету*

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

У статті досліджуються теми інноваційних інвестицій в Україні, визначення їх ключової ролі в майбутній функціональній діяльності господарюючих суб'єктів, пошук шляхів покращення ефекту від їх застосування.

Ключові слова: *інвестування, суб'єкти господарювання, інтеграція, інноваційна інвестиція, бюджет, фінансові інструменти.*

This article is about innovation investments in Ukraine and about their leading role in future economic activity in production. This article also contains methods for improvement economic effect of using innovation investments in manufacture.

Key words: *investments, subjects of economic activity, integration, innovational investments, budget, financial instruments.*

Постановка проблеми. Актуальність цієї теми досліджень проявляється у тому, що в останні часи роль інновацій у світовій економіці постійно зростає. Економічний ріст країни прямо пов'язаний із рівнем впровадження досягнень НТП у виробництві. Цей рівень також не опосередковано впливає і на конгломерацію, інтеграцію, автоматизацію та на багато інших процесів у сучасному світі. Сьогодні інновація – це вже не лише наукова категорія, а й категорія підприємницької діяльності. Але процес інновацій потребує значного фінансування. Адже той, хто вкладає кошти в інновації, отримує найбільший прибуток у майбутньому періоді. Не завжди кількісне покращення процесу виробництва товарів чи послуг веде до кращого становища на ринку. Інколи якісне одноразове покращення може привес-

ти до займання лідерської позиції на ринку. Основна проблема інвестування в інноваційну діяльність – це ризик. Саме по собі інвестування вже є ризиковою справою, адже можна лише спрогнозувати результати від нього, а не передбачити їх. Інвестиції в інновації лише підвищують цей ризик у декілька разів. Особливо це помітно при інвестуванні довгострокових проєктів. Тому така форма інвестиційної діяльності потребує чітких норм регулювання. У провідних країнах світу розроблена значна нормативно-правова база регулювання інвестиційної діяльності. Це допомагає уникати значних перешкод при інвестуванні від правового чинника.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дана тема була досліджена багатьма науковцями різних країн світу. Серед вітчизняних науковців цю тему досліджували А.С. Ахієзер, А.Г. Кругліков, Н.І. Лапін, М.М. Поташник., О.І. Пригожин, Б.В. Сазонов, Н.П. Степанов, В.С. Толстой та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є вивчення поняття процесу інноваційних інвестицій, встановлення особливості цієї категорії, визначення ефекту від цього процесу, аналіз показників впроваджень досягнень НТП у виробничі процеси через визначення динаміки їх зміни, пошук заходів найкращого регулювання інноваційних інвестицій, встановлення шляхів використання їх з найбільшим зиском для суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу. Інвестиції в об'єкти підприємницької діяльності здійснюються у різних формах. Однією з таких форм є інноваційні інвестиції. Інноваційні інвестиції – це вкладення коштів у нематеріальні активи, пов'язані з впровадженням досягнень науково-технічного прогресу (НТП). Інноваційні інвестиції (вкладення в інновації) забезпечують кількісні та якісні поліпшення виробничої діяльності підприємств завдяки впровадженню досягнень НТП і здійснюються з метою отримання прибутку, скорочення витрат на виробництво, успішної протидії конкурентам на товарних ринках, або досягнення соціального ефекту, наприклад, поліпшення екології, охорони здоров'я та умов життя населення, освіти. Інноваційні інвестиції складаються переважно з інтелектуальних інвестицій – вкладень в об'єкти інтелектуальної власності, що впливають з авторського, винахідницького та патентного права, права на промислові зразки і корисні моделі (так звані “права користування”) [1].

Розглянемо показники інноваційних інвестицій в українській економіці. В Україні темпи зростання частки інновацій у

господарському процесі з кожним роком зростають. Це можна простежити на прикладі інноваційної активності промислових підприємств (табл. 1). Але темпи росту показників є дуже низькими (при тому, що питома вага підприємств, що впроваджували інновації, не має висхідної динаміки).

Таблиця 1.
Інноваційна активність промислових підприємств

Рік Показник	2004	2005	2006	2007
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	10,00	8,20	10,00	11,50
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	5,40	6,30	6,70	6,70

Як видно з табл. 1 питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації становила 10% у 2004 році, при рівні у 11,5% у 2007 році. Так, на мал. 1 добре відображено цю динаміку. Швидше це показник відображення світових тенденцій на внутрішньому ринку країни, ніж показник збільшення частки інновацій у діяльності суб'єктів господарювання. В Україні існує вся нормативно-правова база для розвитку капіталовкладень в інновації, але можна побачити, що більше 70% всіх інвестицій в інноваційну діяльність є державними, і при тому це лише 1,5% видатків державного бюджету [2]. Тобто питання регулювання відносин, що виникають при цій формі інвестування є неповними та неузгодженими. Тому підтвердження, що більше половини державних інвестицій є недієвими, адже вони йдуть на розробку непотрібних інновацій (в галузі, де роль інновацій не є вирішальним чинником, як наприклад, харчова промисловість), на фінансування теоретико-аналітичних програм, котрі через подальший брак коштів "заморожуються" у своєму розвитку. Ступінь ефективності інноваційних інвестицій визначається, перш за все, очікуваним зиском. Але державні інвестиції позбавлені будь-якого прозорого механізму контролю, що знижує їх дієвість, що водночас визначає спрямованість коштів не за призначенням.

На рис. 1 відображено динаміку зміни показників інноваційної активності промислових підприємств:

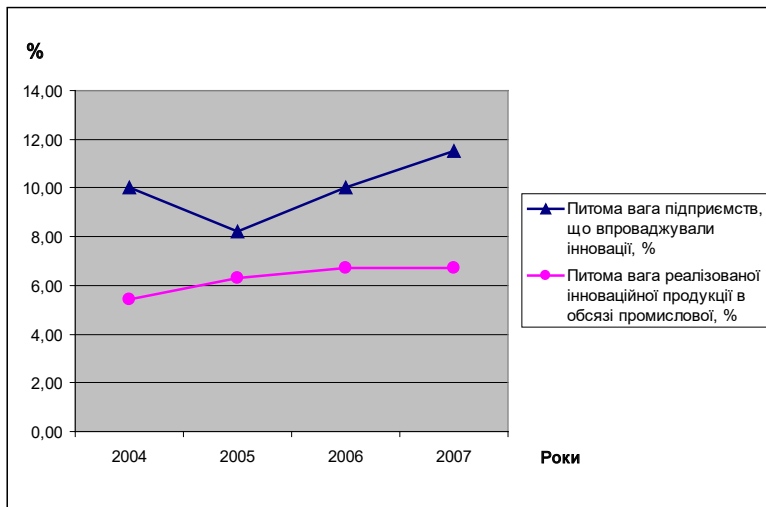


Рис. 1. Динаміка зміни показників інноваційної активності промислових підприємств [2].

Звісно негативно на розвиток інноваційних інвестицій в Україні впливає наукоємність процесу інвестування в інновації, що зазвичай, складається з шести стадій (передідентифікація та ідентифікація проекту, розробка проекту, експертиза, прийняття проекту, здійснення проекту) і потребує інколи додаткових витрат. Він також стосується різних аспектів життя населення (соціального, економічного, організаційного, фінансового). Але як було зазначено вище, результат часто перевищує очікування. Крім того, основну частину інвестицій в інновації складають інтелектуальні інвестиції, стосовно яких в Україні не існує чітко визначеного законодавства. Іншими проблемами перед українськими підприємствами постають ресурсна забезпеченість інвестування, і, як похідна із попередньої, проблема неспроможності вистояти в конкурентній боротьбі із іноземним капіталом. Інвестування потребує завжди грошових коштів, тому проблема фінансової забезпеченості для вітчизняних підприємств є найголовнішою. Основним джерелом покриття збитків залишається бюджет. У розвинутих країнах світу намагаються уникати бюджетного фінансування інноваційних інвестицій, адже невдача тоді не так сильно відобразиться на внутрішній фінансовій стабільності підприємства. Саме тому всі інноваційні інвестиції є коротко-

строковими проектами задля отримання прибутку за найменших термінів. Інвестиції спрямовуються не у найперспективнішу галузь, а в ту, де найменші ризики.

Для прикладу еталону можна брати США, де 14,6% обсягу питомої ваги інноваційних інвестицій становлять фінансові ресурси фізичних осіб. Ризикове інвестування посідає передове місце у частці капіталовкладень. Так, нараховується близько 800 фондів ризикового капіталу. Як результат від 1% вкладених коштів фонд отримує, як правило, 30% прибутку. Сприяє цьому механізм регулювання інноваційних інвестицій, який покликаний мінімізувати збитки шляхом кооперації, залучення коштів великих інвестиційних компаній, котрі виступають гарантом фінансового успіху. Цьому також сприяє виважена ліберальна політика уряду, який шляхом субсидіювання та дотацій, а також через розробку конкретної інвестиційної політики, завжди підтримує фонд інвестування, що призведе до зменшення того ж таки ризику [3].

Висновки. Необхідно зазначити, що ці заходи, на нашу думку, зможуть бути дієвими і на території України. Тобто, щоб побудувати ефективну інноваційну модель в Україні слід насамперед, залучати більше іноземних інвестицій, особливо в економіку регіонів, чітко встановити інноваційні пріоритети, інвестиційну привабливість кожної галузі, відтворити науково-технічні зв'язки різних підприємств та організацій, створити контрольовану державну політику в сфері інноваційних інвестицій, розробити національну інноваційну стратегію, створити фінансові інструменти підтримки інноваційної діяльності підприємств, оновити нормативно-правову базу в країні.

Література

1. Черваньов Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2003. – 235 с.
2. <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/>.
3. Митсос А. Европейская стратегия движения к экономике и обществу, основанных на знании // Наука и наукознание. – 2005 – № 4. – С. 5–10.
4. Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. Інновація: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

УДК 336.71

Кужій Л. М.,
аспірант Університету банківської справи Національного банку
України

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ДИВІДЕНДНУ ПОЛІТИКУ БАНКІВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто найбільш поширені теорії, пов'язані із механізмом формування дивідендної політики. Проаналізовано чинники, які впливають на формування дивідендної політики банків України в умовах економічної кризи.

Ключові слова: комерційний банк, дивідендна політика, економічна криза, фінансові ресурси, позабалансове фінансування.

The most prevalent theories, related to the mechanism of forming of dividend policy, are considered in the article. The factors making influence on forming of dividend policy of Ukrainian banks during the period of economic crisis are analyzed.

Key words: commercial bank, dividend policy, economic crisis, financial resources, out of balance financing.

Постановка проблеми. Дивідендна політика є важливою складовою стратегії будь-якої банківської установи. Сформувати успішну дивідендну політику банківської установи без поглибленого вивчення чинників, які впливають на неї, неможливо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В останні роки значний внесок у розробку теоретичних і практичних проблем формування депозитної політики комерційних банків внесли такі вчені, як: А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення чинників впливу на депозитну політику комерційного банку.

Виклад основного матеріалу. Термін “дивідендна політика” (dividend policy) з'явився в Україні в 90-х роках ХХ століття, прийшовши разом з теоріями фінансового менеджменту з економічної науки США. Ще 1956 року Дж. Літнер провів дослідження дивідендних виплат 28 американських компаній в період з 1947 до 1953 роки і виявив певну закономірність, згід-

но з якою компанії спрямовували на виплату дивідендів відносно постійну частину свого прибутку. Дж. Літнер поставив питання, яке актуальне і зараз: “Що впливає на вибір певної дивідендної політики організації?” Після досліджень Літнера з’явилось ще кілька іноді взаємовиключних теорій.

Найбільш поширені теорії, пов’язані із механізмом формування дивідендної політики:

Теорія пріоритету дивідендів (або “синиця в руках”). Її автори Дж. Літнер та М. Гордон стверджують, що кожна одиниця поточного доходу (виплаченого у формі дивідендів) з огляду на те, що вона “очищена від ризику”, вартує завжди більше, ніж дохід, відкладений на майбутнє, – у зв’язку з властивим йому ризиком. Виходячи з цієї теорії максимізація дивідендних виплат має більше переваг ніж капіталізація прибутку.

Теорія незалежності дивідендів. Авторі теорії Ф. Модільяні та М. Міллер притримуються думки, що дивідендна політика не впливає на сукупний дохід акціонера, тому оптимальна стратегія полягає в тому, щоб дивіденди начислялися лише після того, як проаналізовано всі можливості для ефективного реінвестування прибутку.

Теорія податкових переваг (“мінімізації дивідендів”). Відповідно до цієї теорії, саме в інтересах акціонерів є підтримка невисокого значення коефіцієнта виплат, оскільки приріст капіталу обкладається податком завжди за нижчою ставкою, ніж приріст доходу. При високому значенні коефіцієнта виплат внаслідок збільшення податкових платежів зменшується ринкова вартість капіталу фірми.

Сигнальна теорія дивідендів. Ця теорія побудована на тому, що основні моделі оцінки поточної реальної ринкової вартості акцій як базовий елемент використовують розмір виплачуваних за ними дивідендів. Таким чином, ріст рівня дивідендних виплат визначає автоматичне зростання реальної, а відповідно – і ринкової котирування акцій, що при їх реалізації приносить акціонерам додатковий дохід. Крім того, виплата високих дивідендів “сигналізує” про те, що установа знаходиться на підйомі й очікує на суттєве зростання прибутку в наступному періоді. Ця теорія нерозривно пов’язана з високою “прозорістю” фондового ринку, на якому оперативно отримана інформація здійснює суттєвий вплив на коливання ринкової ціни акцій.

Теорія відповідності дивідендної політики складу акціонерів (чи “теорія клієнтури”). Відповідно до цієї теорії, установа повинна здійснювати таку дивідендну політику, яка відповідає очікуванням більшості акціонерів, їх менталітету. Та части-

на акціонерів, котра не згідна з такою дивідендною політикою, реінвестує свій капітал в інші фінансові інструменти, в результаті чого склад акціонерів стає більш-менш однорідним.

Формуючи дивідендну політику, банк повинен враховувати й оцінювати певну сукупність чинників. Загалом фактори, які впливають на дивідендну політику банків України, можна розділити на зовнішні та внутрішні.

Таблиця 1.
Чинники впливу на дивідендну політику банків

Зовнішні чинники	Законодавчі обмеження: – умови, за яких дивіденди можуть бути оголошеними (фінансові обмеження); – вимоги, що регламентують джерело та процедуру виплати дивідендів. Макроекономічні чинники: – загальний стан економіки як у світі, так і безпосередньо в Україні (економічне зростання, спад, криза); – інфляційні процеси; – оподаткування.
Внутрішні чинники	– структура капіталу та вартість залучення фінансових ресурсів з альтернативних джерел та їх доступність на фінансовому ринку; – стадія життєвого циклу установи; – інвестиційні можливості акціонерного товариства; – фінансові показники діяльності банку; – стратегічна мета та місія банку; – склад акціонерів; – рівень дивідендних виплат конкурентами; – обмеження рекламно-фінансового характеру.

В Україні процедура нарахування та виплати дивідендів регулюється Законами України “Про акціонерні товариства” та “Про банки та банківську діяльність”.

Рішення про виплату дивідендів та їх розмір приймається загальними зборами акціонерного товариства. Для кожної виплати дивідендів наглядова рада акціонерного товариства встановлює дату складання переліку осіб, які мають право на отримання дивідендів, порядок та термін їх виплати. Дата складення переліку осіб, які мають право на отримання дивідендів, не може передувати даті прийняття рішення про виплату дивідендів.

Виплата дивідендів здійснюється з чистого прибутку звітного року та/або нерозподіленого прибутку в обсязі, встановленому рішенням загальних зборів акціонерного товариства, у строк не пізніше шести місяців після закінчення звітного року

виключно грошовими коштами. У випадку відсутності або недостатності чистого прибутку звітного року та нерозподіленого прибутку минулих років виплата дивідендів за привілейованими акціями здійснюється за рахунок резервного капіталу товариства [2].

Юридичні та фінансові умови, за яких дивіденди можуть бути оголошеними (фінансові обмеження), викликані необхідністю підтримувати стійкий фінансовий стан банку і виключати випадковість неплатоспроможності. Отримання банком високого прибутку не завжди означає, що у нього є кошти для виплати дивідендів акціонерам. Проблема ліквідності має пріоритет перед проблемою виплати дивідендів.

Національний банк України встановлює такі обмеження на виплату дивідендів:

- банку забороняється виплачувати дивіденди чи розподіляти капітал у будь-якій формі, якщо така виплата чи розподіл призведе до порушення нормативу адекватності капіталу;
- у випадку, якщо за попередній рік діяльність банку була неприбутковою, банку дозволяється виплачувати дивіденди чи розподіляти капітал у будь-якій формі у сумі, що не перевищує 50% від різниці між капіталом банку і рівнем регулятивного капіталу.

Національний банк України залежно від рівня достатності капіталу банку рекомендує недокапіталізованим та значно недокапіталізованим банкам вживати такі заходи:

- припинити в будь-якій формі виплату дивідендів, крім виплати дивідендів у вигляді власних акцій (паїв, часток);
- припинити викуп власних акцій (паїв, часток учасників у статутному капіталі) [3].

Банківська установа не має права приймати рішення про виплату дивідендів та здійснювати виплату дивідендів за простими акціями у випадку, якщо:

- звіт про результати розміщення акцій не зареєстровано у встановленому законодавством порядку;
- власний капітал товариства менший, ніж сума його статутного капіталу, резервного капіталу та розміру перевищення ліквідаційної вартості привілейованих акцій над їх номінальною вартістю [2].

Аналіз впливу макроекономічних чинників дивідендної політики банків показує, що на цьому етапі економічний спад та криза негативно впливають на стан банківських установ і, відповідно, на реалізацію дивідендної політики.

Високі темпи інфляції формують схильність дрібних акціо-

нерів до отримання нехай і не дуже високих дивідендів, а ніж до отримання доходу в перспективі – від збільшення ціни на акції.

Крупні інвестори віддають перевагу доходам з приросту капіталу, оскільки дивіденди обкладаються більш високим податком, ніж доходи з приросту капіталу. Зазначений податок вноситься в бюджет до/або одночасно з виплатою дивідендів [4]. Тобто, сплачуючи дивіденди, банк повинен четверту частину від суми, що підлягає сплаті, віддати в бюджет у вигляді податку.

Дослідження процесів формування дивідендної політики українських банків показали, що на цьому етапі визначальним є вплив таких внутрішніх чинників як структура капіталу, вартість залучення фінансових ресурсів з альтернативних джерел та їх доступність на фінансовому ринку.

Фінансові ресурси банк може залучати від фізичних та юридичних осіб, що в теперішній кризовій ситуації є проблематичним. Крім того, вартість цього ресурсу є висока. Іншим способом залучення є випуск банком боргових цінних паперів (облігацій, векселів та ін.). Недоліком є те, що процент, який сплачується власникам облігацій, – це витрати, які банк несе щороку. До того ж банк може мати фінансові проблеми в ті роки, коли очікуються невисокі прибутки. Банки України вдаються до мобілізації ресурсів шляхом випуску боргових цінних паперів ще досить рідко.

Ще одним способом є залучення ресурсів шляхом позабалансового фінансування – сек'юритизація активів, продаж позик, випуск кредитних гарантій. Донедавна цей спосіб не був розповсюдженим в Україні. У час кризи до нього все частіше вдаються українські банки.

Як відомо, поповнення капіталу за рахунок зовнішніх джерел можливе такими способами, як емісія акцій, субординований борг, продаж активів та оренда нерухомості. Банківські установи вдаються до зовнішніх джерел зростання капіталу банку у разі потреби у швидкому нарощенні капітальної бази. Емісія акцій – найдорожчий з погляду вартості спосіб нарощення капіталу. Плануючи емісію акцій, менеджмент банку має зважити свої можливості і оцінити достатній рівень їх прибутковості для підтримки стабільного рівня дивідендів. Якщо цього досягти не вдасться, то акції швидше всього впадуть в ціні.

Субординовані зобов'язання менш ризиковані, ніж акції банку, тому вони мають нижчий рівень доходності, і для банку це дешевше джерело поповнення капіталу порівняно з емісією акцій. Але цей спосіб формування капіталу зменшує стійкість

банку та підвищує ризик, що може негативно вплинути на ціну акцій банку.

Для поповнення капіталу банки іноді вдаються до фінансових операцій (продаж будівель, офісів, котрі належать банку) з одночасною довгостроковою орендою у нових власників. Така операція капіталізації резервів і дооцінювання активів збільшує розмір капіталу, не розпорошуючи власності та не підвищуючи ризику втрати контролю над банком з боку акціонерів. Але такі операції є ефективними лише за умови, коли ринкова вартість майна на ринку зростає.

Для задоволення своїх потреб у додаткових ресурсах банки також можуть вдаватися до міжбанківського кредиту. Таким ресурсом торгують банки, котрі в певні періоди часу мають надлишок коштів. Однак дешевшим міжбанківським кредитом є, звичайно, кредит Національного банку України, оскільки плата за цей кредит є ненабагато вища за облікову ставку НБУ. Такою послугою користуються, в основному, найбільші та великі банки України.

В умовах економічної кризи гостро постало питання капіталізації банківської системи. Після проведеної Національним банком України на початку 2009 року інспекції 17 найбільших банків України перед ними було поставлено вимогу з нарощення капіталу на 25 млрд. грн. Великим банкам відносно нескладно буде знайти ці кошти, а от для невеликих і середніх банків це може стати великою проблемою.

Одним із реальних джерел поповнення капіталу українських банків стануть кредити світових фінансових установ, таких як: Європейський банк реконструкції і розвитку, котрий планує спрямувати на рекапіталізацію українських банків до 500 млн. євро. Основною метою ЄБРР є відновлення кредитування реального сектору економіки, тому фінансову допомогу, швидше за все, отримають тільки великі системні банки. Схожу програму на суму до 750 млн. дол. планує реалізувати в Україні і Світовий банк, причому і в цьому випадку підтримку одержать банки з груп великих і найбільших.

Невеликим банкам доводиться розраховувати лише на залучення коштів клієнтів (юридичних та фізичних осіб), котрі покинули великі банки після введення в них тимчасових адміністрацій, запропонувавши їм не менш широкий спектр послуг, хороше обслуговування і швидке врахування потреб клієнтів.

Тому не таким вже й несподіваним видається зареєстрований у Верховній Раді України 20 березня 2009 року законопроект № 4245 "Про гарантії Уряду України з метою підвищен-

ня капіталізації комерційних банків". Цим документом передбачається можливість надання новим акціонерам проблемних банків гарантії повернення 200% вартості куплених акцій через п'ять років. Така гарантія буде надаватися при умові збільшення статутного капіталу банку, а також приведення корпоративного управління банку відповідно до міжнародних стандартів. Крім того, законопроект пропонує ввести на час дії цього закону мораторій на виплату акціонерам дивідендів у будь-якій формі.

Висновки. Наявність високоефективних інвестиційних проектів потребує капіталізації прибутку і, відповідно, зменшує розмір фонду дивідендних виплат. А реінвестування прибутку як внутрішнє джерело поповнення капіталу, – це найсприятливіша та порівняно дешева форма фінансування банку, котрий прагне розширити свою діяльність. Такий підхід до нарощення капітальної бази не розширює коло власників і дозволяє уникнути зниження дохідності акцій внаслідок розширення кола акціонерів.

Отже, виважена дивідендна політика українських банків із врахуванням якомога більшого числа чинників впливу допоможе повернути довіру до банків, тим самим сприяючи відновленню інвестицій та виходу з фінансової кризи.

Література

1. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. За ред. А. М. Герасимовича. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 600 с.
2. Закон України "Про акціонерні товариства" від 17.09.2008.
3. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 (зі змінами і доповненнями).
4. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.1994 (зі змінами і доповненнями).
5. Закон України "Про податок з доходів фізичних осіб" від 22.05.2003 (зі змінами і доповненнями).
6. Козьменко С. М., Шпиг Ф. І., Волошко І. В. Стратегічний менеджмент банку: Навчальний посібник. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2003, – 734 с.
7. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.

УДК 658.168

Македон В. В.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Дніпропетровського університету економіки та права*

МЕХАНІЗМИ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ ОПЕРАЦІЙ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАНЬ КОМПАНІЙ

У статті розглянуто механізми та схеми фінансування корпоративних угод злиття та поглинань компаній. Виділено найбільш важливі та перспективні схеми та здійснено їх економічну характеристику.

Ключові слова: *процеси злиття та поглинання компаній, метод платежу, боргове фінансування.*

Mechanisms and charts of financing of corporate agreements of confluences and absorptions of companies are considered in the article. The most essential and perspective charts are selected and their economic description is conducted.

Key words: *mergers and acquisitions processes, method of payments, debt financing.*

Постановка проблеми. Початок ХХ сторіччя характеризувався небувалою активністю в області корпоративних злиттів і поглинань. Передумови такої активізації лежать у сфері технологічних та економічних змін. Технологічний прорив в області телекомунікацій, особливо мобільних засобів зв'язку та інтернет-послуг, дерегуляція національних ринків створили принципово нове середовище для ведення бізнесу. Провідним фінансовим експертам і аналітикам важко дати однозначну відповідь щодо причин активізації процесів злиттів і поглинань. Як загальний фон злиттів і поглинань фахівці відзначають процес концентрації капіталу, що продовжується, і зростаючу глобалізацію діяльності компаній, лібералізацію доступу на національні ринки. До недавнього часу, при злиттях і поглинаннях компаній використовувалися достатньо прості методи фінансування. Але з розвитком глобального ринку корпоративного контролю, для фінансування операцій злиттів та поглинань стали використовуватися все більш складні схеми та

методики, у яких значну роль відіграють зовнішні фінансові інститути [3]. Саме ці процеси і зумовлюють актуальність наукових досліджень у цьому напрямі, та визначення основних рис сучасних фінансових схем при корпоративній інтеграції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематику фінансування операцій злиття та поглинань досліджує багато вітчизняних та закордонних вчених, таких як: І. Г. Владімірова, С. В. Гвардін, П. Гохан, Ю. В. Пахомов, Н. Б. Рудик. Більшість цих вчених значну увагу приділяють управлінню злиттями та поглинаннями, де фінансування виступає одним з етапів операції. У той самий час, виникає необхідність розглянути цей аспект корпоративних інтеграцій на самостійному рівні.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є необхідність охарактеризувати та розкрити основні методики та інструменти фінансування операцій злиттів та поглинань та виділити найбільш перспективні та сучасні методики, які зможуть позитивно впливати у майбутньому на ринок корпоративного контролю.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку міжнародного бізнесу багато операцій реалізується завдяки винахідливим комбінаціям юридичного, фінансового і податкового характеру, накопичення і розповсюдження яких призвело, як до зниження розміру винагород, які одержують інвестиційні банки з покупців, так і до появи можливості у компаній, що володіють незначним власним капіталом, брати участь у процесах поглинань.

Форми оплати операцій поглинання компаній дуже різноманітні. У цих цілях можуть використовуватися практично всі інструменти фінансового ринку: як грошові кошти, так і облігації, аж до різного роду комбінацій цінних паперів. Фінансування операцій, пов'язаних із корпоративними рішеннями про злиття або поглинання компанії, багато в чому визначає те, як буде проведена операція. Вибір джерела і схеми фінансування безпосередньо визначає фінансовий важіль компанії з боку покупця (табл. 1).

Основною проблемою в питанні фінансування операцій злиттів і поглинань залишається питання повернення коштів, які вкладаються. Ця проблема всіх фінансових питань почала привертати більше уваги останнім часом, у зв'язку з невдачами, які все частіше почали відбуватися з подібного роду операціями. На порядок денний вийшли два широко обговорюваних питання, дуже схожих за змістом: як визначити, чи буде створена додаткова вартість внаслідок поглинання, і які чинники можуть призвести до провалу операції?

Таблиця 1

Основні методи платежу при злиттях і поглинаннях компаній [3]

Форма оплати	Інструмент платежу
Готівка	Готівка в обмін на акції
Обмін акціями	Певне число акцій компанії-покупця за кожну акцію компанії-мети
Акції з гарантією конвертації в готівку	Акції компанії-покупця, які потім продаються за готівку (як правило інвестиційному банку)
Облігації	Облігації або боргова розписка в обмін на акції
Конвертовані облігації або привілейовані акції	Конвертовані облігації або привілейовані акції конвертовані в прості акції за заздалегідь обумовленим курсом на певний період часу
Відкладений платіж	Частина платежу оплачується після певного періоду часу, залежно від результатів діяльності

Самим учасникам операцій злиттів і поглинань необхідно визначити розмір необхідного фінансування. Для цього слід виділити всі операції з операції та їхня вартість для компанії, а також провести коректування з урахуванням всіх чинників, здатних вплинути на вартість тієї або іншої операції. Щоб визначити розмір необхідного фінансування, потрібно відповісти на три першорядні питання:

1. По-перше, оцінити вартість самої операції придбання бізнесу, включаючи:

- ціну пакета акцій і/або активів компанії, що набуває (у разі оплати грошовими коштами, потрібно чітко представляти які зміни можуть відбутися з грошовим потоком компанії, і який приток коштів може бути згенерований продажем активів компанії);

- обсяг наявних боргів, які мають бути прийняті і сплачені покупцем;

- адміністративні і/або податкові витрати, пов'язані з операцією придбання контрольного пакету акцій;

- витрати, потрібні на консультантів і посередників при проведенні операції (бухгалтери, оцінювачі, інвестиційні банки, адвокати) [4, 7].

2. По-друге, оцінити скільки коштів потрібно буде після придбання, для функціонування нової (або об'єднаної) компанії, включаючи:

- потребу в обіговому капіталі на найближчу перспективу;
- платежі на врегулювання судових процедур і виплати за позовами (якщо такі були виявлені на стадії вивчення);
- планові інвестиційні витрати (поточна заміна устаткування).

3. По-третє, оцінка вартості розширення бізнесу після придбання компанії включаючи:

- майбутні капіталовкладення для забезпечення зростання;
- маркетингові витрати (дослідження ринку і його розширення).

Розглянемо основні методи фінансування [3, 9].

Метод платежу з прибутку дуже підходить, якщо компанія-покупець бажає реалізувати надмірні грошові кошти. З погляду акціонерів компанії-мети, пропозиція з грошовими коштами має перевагу у тому, що вона визначається конкретною сумою, і акціонер може або реінвестувати, або використовувати виручені кошти, не зв'язуючись з необхідністю продажу акцій і витратами на здійснення цієї операції. Проте вона має недолік, який полягає у тому, що негайно виникає податкове зобов'язання на прибуток від збільшення капіталу. Коли придбання оплачується з прибутку, ризик, що супроводжує компанію-мету, знижується шляхом пов'язання всього або частини зустрічного задоволення при покупці з прибутками після оцінки. Цей метод застосовується для зниження вартості первинного фінансування за допомогою виплати частини зустрічної вимоги з прибутку [6].

Головною перевагою акціонерних товариств у порівнянні з іншими господарюючими суб'єктами є використання механізму емісії акцій, який дозволяє, з одного боку, швидко сконцентрувати значні фінансові ресурси для реалізації великих інвестиційних проєктів, таких як: злиття або поглинання іншої компанії, з іншого боку, не зв'язувати себе зайвими зобов'язаннями у вигляді позик та кредитів. При цьому інвестори ризикують лише у межах своєї частки у статутному капіталі при погіршенні фінансового стану емітента. Для компанії емітента основними недоліками такого способу фінансування є загроза зустрічного поглинання шляхом скупки акцій агресивно налаштованим інвестором, розмивання капіталу, посилення корпоративного контролю з боку фондового ринку і охочих прийняти участь в управлінні.

Переваги полягають у необов'язковості виплат поточного характеру за всіма типами і різновидами акцій, у можливості проведення гнучкої емісійної політики, за допомогою якої здійснюється контроль за структурою акціонерного капіталу через створення фінансового продукту, що комбінує в одному випуску різні різновиди акцій [2].

Боргове фінансування. Зростання придбань за рахунок позикових коштів отримало новий імпульс у результаті відходу від крупних конгломератів. Багато великих компаній виявляють, що деякі види їх діяльності більше не відповідають їх поточній стратегії, і вони тому всіляко прагнуть заохотити місцеве управління до викупу материнської компанії. Викупи компаній менеджментом зазвичай є викупом за рахунок позикових коштів, оскільки управлінські команди зазвичай не мають у своєму розпорядженні необхідні ресурси. Проте як команда, яка зібралася, щоб вивести акціонерів материнської або інших компаній, не завжди виступає управління компанії, що купується. Різні зовнішні групи інвестиційних банків, власники ризикового капіталу і фахівці у певній галузі можуть об'єднатися для викупу компанії. Зазвичай ця операція ґрунтується на упевненості в тому, що її учасники зможуть значно поліпшити показники компанії і нагромадити таким чином, кошти, достатні для погашення боргу, який утворився при придбанні компанії. Цей тип операцій іноді називається покупкою під керівників.

Статистика показує, що показник невдач у придбаннях за рахунок позикових коштів становить приблизно одну п'ятнадцяту. Тому, незважаючи на те, що зазвичай ці операції виявляються успішними, за своєю природою придбання за рахунок позикових коштів несе у собі великий ступінь ризику, ніж звичайні поглинання, що фінансуються традиційною комбінацією позикового і власного акціонерного капіталу [4].

Основним мотивом для “викупу з використанням позикових коштів” є віра ініціаторів у можливість значного підвищення ринкової вартості компанії внаслідок реструктуризації, перегляду ринкової стратегії, значного зростання операційної ефективності. Після належних перетворень і підвищення вартості компанії власники можуть продати свою частку. Надзвичайно високий дохід на вкладений капітал для ініціаторів “викупу з використанням позикових коштів” у разі успіху можна пояснити саме використанням позикових коштів для фінансування операції.

При викупі компанії її менеджментом, зазвичай присутня деяка підтримка з боку власників капіталу, готових піти на ризик, і інвестиційних банків. Щоб мати які-небудь шанси на успіх при викупі компанії менеджментом (за рахунок позикових засобів), необхідна наявність всіх або деяких з таких умов:

- надійний стабільний прибуток у попередні періоди;
- передбачений потік грошових коштів;

- міцна перевірена команда управління;
- певна ніша на ринку;
- надійна заставна база з активів як основних, так і обігових;
- вона не має бути дуже капіталомісткою;
- вона не повинна вимагати ніяких значних інвестицій у капітал і інфраструктуру у найближчому майбутньому;
- вона не повинна рости дуже швидко;
- вона повинна мати визначний потенціал зростання прибутку і потоку грошових коштів [5, 8].

Як правило, в ролі кредитора виступають банки або професійні спеціалізовані фонди, що часто об'єднуються в пули. Але бувають і винятки. Продавці можуть допомогти продажу своєї компанії, погодившись на оплату операції цінними паперами.

Покупці часто вважають за краще залучити якнайбільше позикових коштів, для фінансування операцій злиттів і поглинань компаній. Однією з основних переваг використання боргового фінансування, замість пайового, є, звичайно, податкової вигоди. Виникають процентні платежі з боргу, у той самий час у цьому варіанті відсутні виплати дивідендів за акціями (об'єднаний компаній).

Проте факт у тому що, коли у національній економіці спостерігається спад, або виникає несподівана криза, позиція позичальника може бути украй не вигідною. Перш ніж погоджуватися на боргове фінансування операції злиття або поглинання, покупці компанії повинні визначити, на скільки ж це буде дорожче. Можна запропонувати деякі рекомендації для покупців компаній, які необхідно використовувати, для того, щоб упевнитися в тому, що вони не запозичують більше того, ніж вони зможуть безболісно повернути. Існують фінансові коефіцієнти, що дозволяють покупцям уникнути труднощів.

Найширше використовується коефіцієнт "покриття" відсотка. Формула для його обчислення така:

коефіцієнт

$$\text{покриття} = \frac{\text{Дохід до сплати процентів та податків}}{\text{Відсотки які підлягають виплаті}} \quad (1)$$

відсотків

Цей коефіцієнт служить також індикатором здатності компанії брати додаткові запозичення. Кредитори дотримуються думки, що дохід до виплати відсотків і податків має бути у декілька разів більше, ніж відсотки, що підлягають виплаті, оскільки вони розраховуються до віднімання податків з прибутку компанії. Деякі контракти боргового фінансування містять вимогу певного значення коефіцієнта "покриття" відсотка.

По-друге, необхідно упевнитися в тому, що у довгостроковому плані грошовий потік компанії стабільний. При використанні компанією термінових кредитів, вільний грошовий потік здатний показати платоспроможність компанії. Для цього використовується коефіцієнт покриття боргу:

$$\text{коефіцієнт покриття} = \frac{\text{вільний\_потік\_грошових\_коштів}}{\text{відсотки\_які\_підлягають\_виплаті + основна\_сума\_боргу}} \quad (2)$$

боргу

Проте треба визнати помилковим часто виникаюче припущення про те, що весь потік грошових коштів компанії доступний для покриття боргу. Тому цей коефіцієнт показує, якою мірою грошовий потік сприяє обслуговуванню боргу. Кредитори вважають, що ідеальне значення коефіцієнта становить 2 до 1, але на практиці більшість компаній демонструють погіршення цього показника [1, 6].

Виникають питання якості зробленої оцінки і прогнозів. Покупці повинні оцінити, як справжній стабільний позитивний потік грошових коштів виглядатиме через якийсь час. Існують правила що визначають реальність зобов'язань компанії за боргом, яка використала позикові кошти для фінансування операції злиття або поглинання [7].

Навіть якщо у компанії позитивний потік грошових коштів, покупець повинен використовувати боргове фінансування операції для підвищення ефективності компанії, зростання її чистого прибутку після операції, щоб покрити витрати з обслуговування боргу, не погіршуючи фінансового положення компанії і не втрачаючи можливої вигоди від ефекту синергії.

Погоджувати виплати за боргом з грошовим потоком компанії, яка купується. Недостатня синхронізація виплат за боргом із грошовим потоком компанії може звести нанівець всю привабливість операції. Покупець повинен буде робити великі виплати за основною сумою боргу, у той час, коли його витрати з операції будуть якраз високі.

Планувати витрати за відсотками. Якщо у цілях фінансування операції покупець користується позикою з плаваючою процентною ставкою, то він повинен оцінювати перспективи операції для сценарію із збалансованою процентною ставкою і сценарію з максимально можливою ставкою.

Застосовувати тактику альтернативного фінансування. Використання декількох джерел фінансування дозволяють пом'якшити політику виплат, краще пристосувати її під грошовий потік компанії. Якщо покупець бачить, що допущення за

ставкою, терміном або розміром позики були помилкові, то необхідно реструктурувати позику з тим самим кредитором або, при потребі, отримувати фінансування у іншому місці.

План монопольного використання акціонерного капіталу службовцями (ESOP). Найчастіше план монопольного використання акціонерного капіталу службовцями використовується як доповнення до покупки менеджментом компанії за рахунок позикових коштів, і дозволяє співробітникам придбати частку акцій компанії. У ролі кредитора виступає комерційний банк, що забезпечує грошовими коштами на покупку компанії. Компанія-покупець гарантує позику і проводить щорічні перекази акцій групам покупців, з огляду на те, як погашається позика. Труднощі у цій формі фінансування викликає комплексне регулювання діяльності, що зазвичай вимагає професійної адміністрації [2].

Механізм зворотного поглинання. Залучення фінансових коштів компаніями через механізм зворотного поглинання публічної корпорації є найкоротшим шляхом до отримання інвестицій для власних потреб. Для міжнародних компаній це гарний спосіб для повноцінної участі на фондових ринках і для отримання можливості залучати додатковий капітал за рахунок вторинної емісії. Він дозволяє підприємствам вийти на ринок протягом декількох місяців при невеликих витратах.

Висновки. Таким чином, враховуючи такі схеми та механізми фінансування операцій злиттів та поглинань, можна дійти таких висновків:

1. У майбутньому бути відбуватися поширення використання схем фінансування операцій злиттів та поглинань, з метою підтримання конкурентної позиції компанії у галузі.

2. Використання власних коштів для злиття або поглинання найбільш стабільний але не конкурентоспроможний шлях фінансування угод, через те, що вільні кошти повинні знаходитися у обігу, а не нагромаджуватися у великій кількості, адже вартість операції може досягати декількох мільярдів доларів США.

3. Найпоширенішою схемою фінансування є використання позикового капіталу або ресурсу. Така схема дозволяє вирахувати ризики, прогнозувати очікуваний економічний та організаційний (синергітичний) ефект, та залучити фінансовий інститут для такої операції.

4. Акціонерні компанії можуть отримати вигоди організаційного характеру при злиттях або поглинаннях за рахунок первинного права вибору способу оплати акцій та умов діяльності компанії-покупця.

Література

1. Владимирова И. Г. Слияния и поглощения компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – № 1. – 2006. – С. 34-37.
2. Гвардин С. В. Финансирование слияний и поглощений. – М.: Бином. 2006. – 195 с.
3. Гохан Патрик. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – М: Альпина. – 2006. – 742 с.
4. Килимник О., Руденко Ю. Злиття та поглинання компаній як домінуюча форма прямого іноземного інвестування // Збірник наукових праць. Вип. 30 / Відп. ред. В.Є. Новицький. – К.: ІСЕМВ НАН України, 2001. – С. 179-186.
5. Ливенцев Н. Н., Костюнина Г. М. Международное движение капитала. – М.: Экономика, 2004. – С. 29-30.
6. Пахомов Ю. Глобалізація як реальність та як архетип колективного безсвідомого // Збірник наукових праць. Вип. 30 / Відп. ред. В.Є.Новицький. – К.: ІСЕМВ НАН України, 2001. – С. 3-7.
7. Пирогов А. Слияния и поглощения: зарубежная и российская теория и практика// Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 5. – С. 11-15.
8. Рудык Н. Б. Конгломеративные слияния и поглощения: книга о пользе и вреде непрофильных активов. – М.: Дело. – 2005. – 244 с.
9. Hamilton G, HillM, Knirsch P, ZaleskiE. Red Transnational or Red Herrings. – N.Y., 2008. – 518 p.

УДК 339.137

Мірко Н.В.,*заступник декана заочних форм навчання Інституту міжнародної економіки та інформаційних технологій МАУП*

ОСНОВНІ ВИДИ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті досліджено основні види конкурентних відносин на внутрішньому ринку промислової продукції, що існують у нерозривній єдності з товарним виробництвом та ринком. Проаналізовано сучасний стан та перспективи оздоровлення ситуації на внутрішньому ринку промислової продукції з урахуванням впливу світової економічної кризи.

Ключові слова: конкуренція, промислова продукція, ринкова економіка, грошово-кредитна система, економічна криза, зовнішньоекономічний курс держави, диверсифікація виробництва, монополія.

The main aspects of competitive relations at the home market of industrial production have been researched, that exist in inseparable unity with the trade manufacturing and market. Contemporary condition and perspectives of sanitation situation at the home market of industrial production, taking into account influence of the world economy crisis have been analysed.

Key words: competititon, industrial goods, market economy, money and credit system, economic crisis, foreign economic state direction, producton diversification, monopoly.

Постановка проблеми. Внутрішній товарний ринок є одним із найдинамічніших складових національного ринку, розвиток якого зумовлюється як загальним зовнішньоекономічним курсом держави, так і соціально-економічними умовами в середині країни – рівнем доходів, різноманітністю форм власності, стабільністю грошово-кредитної системи, наявністю ринкової інфраструктури тощо. В умовах глобальної економічної кризи розрив у рівнях економічного та науково-технічного розвитку внутрішнього ринку промислової продукції України і країн із розвинутою ринковою економікою зростає. Одним із шляхів подолання цієї негативної тенденції є формування ефективного

організаційно-економічного механізму функціонування внутрішнього ринку промислової продукції, створення ефективного конкурентного середовища, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів, захисту внутрішнього ринку від несумлінної конкуренції та контрабанди, створення сприятливих умов для розширення внутрішнього виробництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні і практичні проблеми формування конкурентного ринкового середовища висвітлено у численних працях зарубіжних і вітчизняних економістів: В. Базилевича, Б. Букринського, А. Гальчинського, В. Геєця, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Я. Жаліло, О. Михайлова, М. Портера, П. Хайне, Е. Чемберліна, А. Юданова та багатьох інших. Однак, з урахуванням наявних економічних реалій, це питання потребує нового поглибленого аналізу, розробки нових науково-методичних і практичних рекомендацій щодо послаблення наслідків кризових явищ, адже недостатній розвиток внутрішнього ринку промислової продукції зробив його чи не найбільш чутливим до змін економічної ситуації як на зовнішніх ринках, так і всередині країни.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення практичних рекомендацій щодо вдосконалення конкурентних відносин на внутрішньому ринку промислової продукції в Україні в умовах фінансової нестабільності.

Викладення основного матеріалу. В економічну літературу термін “конкуренція” (від латинського *“concurrentia”* – зіткнення, змагання) був введений у XVIII ст. А. Смітом. Він трактувався як чесне суперництво між продавцями (покупцями) за найвигідніші умови продажу товару [1]. Пізніше Ф. Найт визначив конкуренцію як ситуацію, за якої безліч незалежних індивідуумів мають на ринку справу з безліччю інших індивідуумів і обирають кращі, на їхню думку, умови купівлі-продажу товарів [2]. Йозеф Шумпетер розумів конкуренцію як суперництво старого й нового: товарів, технологій, джерел задоволення потреб, типів організації виробництва тощо. Ним вперше розроблена теорія ефективної конкуренції, згідно з якою взаємодія сил монополії та конкуренції, що спирається на нововведення, робить ринковий механізм надзвичайно динамічним і ефективним важелем економічного розвитку [3].

У сучасному розумінні ринкова конкуренція – це зіткнення і суперництво суб’єктів господарювання за досягнення найкращих результатів їх діяльності на ринку, загальна властивість, об’єктивна закономірність і спосіб спонтанного саморегулювання товарного виробництва [4]. Її існування є невід’ємною

рисою, одним з фундаментальних і багатопланових явищ, основою механізму функціонування товарного виробництва та ринкового господарства. Економічна конкуренція існує лише в нерозривній єдності та взаємодії з товарним виробництвом і ринком. Як форма співіснування суперників, вона об'єктивно, природно виникає на ринку й водночас є невід'ємною умовою його функціонування й розвитку.

Конкуренція як невід'ємна частина стадій виробництва та обміну здійснюється в багатьох формах, які з розвитком ринкових відносин стають дедалі більш різноманітними. Передумовою виникнення конкуренції було просте товарне виробництво у процесі поширення і структурного ускладнення якого виникла історично перша модель конкуренції – *досконала немонополістична конкуренція*, спочатку дрібних товаровиробників, а згодом – порівняно невеликих розрізнених фірм, що виробляли однотипні товари споживчого призначення, збут яких здійснювався на внутрішніх локальних ринках при вільному коливанні цін під впливом попиту і пропозиції.

Основою існування й розвитку ринкової конкуренції є економічні інтереси. З одного боку, всі виробники зацікавлені у більш високій продажній ціні товарів. З іншого боку, в процесі реалізації продукції на ринку вони зустрічають конкурентів, які продають таку саму чи аналогічну продукцію. Між виробниками однієї галузі виникає боротьба за покупця (*внутрішньогалузева конкуренція*), що переростає в суперництво за найкращі умови продажу своєї продукції, товарів, послуг. Існування внутрішньогалузевої конкуренції пояснюється відмінною індивідуальною вартістю однакового товару для підприємств певної галузі внаслідок відмінних витрат виробництва. Однак, на товарному ринку існує єдина ринкова ціна на ідентичні товари, що є формою вияву суспільно необхідних витрат на їх виробництво. А тому товаровиробники, продаючи однаковий товар, матимуть різну норму прибутку. Підприємства, що ефективніше використовували свій капітал, отримають, окрім середнього, ще й додатковий прибуток. У підприємств, що працюють у гірших умовах, норма прибутку буде нижчою за середню по галузі. Між цими підприємствами виникає конкурентна боротьба, мета якої – або зберегти свої переваги, або підвищити норму прибутку хоча б до середньогалузевого рівня за рахунок скорочення витрат, удосконалення продукції, пошуку нових ринків збуту, залучення нецінових методів завоювання ринку (впровадження додаткових послуг, зручностей та ін.).

Міжгалузева конкуренція виникла на основі внутрішньогалузевої й функціонує поряд з нею як один із напрямів досконалої (вільної) конкуренції. Спочатку це було суперництво за покупця між виробниками продукції різних галузей, які створювали товари-субститути, здатні задовольняти схожі, однотипні потреби (різні види палива, будівельних матеріалів тощо). Надалі набули розвитку й такі її напрями, як міжгалузева міграція капіталів, їх переливання з менш прибуткових у більш прибуткові галузі виробництва, диверсифікація виробництва.

Міжгалузева міграція капіталів призводить до зменшення обсягів виробництва в менш прибуткових галузях і зростання у високоприбуткових, а отже, до зменшення напруги внутрішньогалузевої конкуренції в першому випадку і зростання – у другому. Як наслідок, вирівнюється прибутковість у всіх галузях виробництва.

Диверсифікація виробництва – розширення номенклатури товарів, що виробляються підприємствами, об'єднаннями, із проникненням у сфери інших галузей. Диверсифікація виробництва дає змогу компенсувати можливе зниження рівня доходів від виробництва товарів в одній галузі за рахунок їх збільшення від виробництва товарів в інших галузях. Міжгалузевої міграції капіталів і диверсифікації виробництва сприяють посиленню розвитку транспорту, засобів зв'язку, економічної інфраструктури, банківської справи, кредитної системи, акціонерної форми підприємств.

Міжгалузева конкуренція різноманітніша за внутрішньогалузеву. До її специфічних особливостей належать:

- 1) переливання капіталу з однієї галузі в іншу;
- 2) боротьба фірм (або монополій) за вигідні умови придбання сировини, палива, напівфабрикатів тощо з фірмами (або монополіями) інших галузей;
- 3) спостерігається переважно на рівні взаємозамінних товарів (субститутів). Однак найчастіше боротьба відбувається на рівні однакових, однорідних товарів, якщо підприємство освоїло випуск товарів, не характерних для його галузі;
- 4) боротьба за гаманець покупця й частку в купівельній спроможності споживачів на рівні різнорідних товарів чи послуг, однак таких, що задовольняють ту саму потребу (наприклад, потребу в іграх, пересуванні, у заняттях спортом та ін.). Це так названа функціональна конкуренція.

Диверсифікація виробництва й конкуренція за гаманець покупця притаманні в основному недосконалій монополістичній конкуренції. Вони розвиваються на основі конкуренції між ви-

робниками товарів-субститутів і міжгалузевої міграції капіталів і немовби є її продовженням.

Для внутрішньогалузевої й міжгалузевої конкуренції характерні як спільні риси, так і розбіжності. *Спільним* для них є дедалі ширше використання в конкурентній боротьбі за ринок досягнень науково-технічного прогресу, освоєння та виробництво нових товарів. У внутрішньогалузевій міжфірмовій конкуренції новим товаром може бути як принципово нова, так і “косметично” (формально) оновлена продукція. Міжгалузева конкуренція знаходить вираження у двох формах: конкуренція видова й конкуренція функціональна. В обох випадках освоєння випуску нових товарів і зміна товарної номенклатури — надзвичайно важливий момент у підприємницькій діяльності фірми (або монополії). Він визначає прибутковість її операцій і обсяг продажу. Інші показники діяльності багато в чому залежать від позитивної реакції покупців на нову продукцію. Вибір товару, запланованого для виробництва й збуту, є істотним елементом конкурентної стратегії фірми.

Спільною рисою як внутрішньогалузевої, так і міжгалузевої конкуренції, є не лише здатність фірми освоїти виробництво нових товарів, а й вчасно припинити виробничу чи збутову, торговельну діяльність на безперспективних ринках. Виробництво товару, що не користується попитом, спричинює, як відомо, непередбачені витрати, відволікає багато зусиль управлінського персоналу, знижує ефективність виробництва і, зрештою, заважає більш активному пошуку можливості випуску нових виробів.

Найбільшою мірою *відмінності* міжгалузевої конкуренції від внутрішньогалузевої помітні в монополізованих галузях. Міжгалузева конкуренція має набагато більший масштаб сфер своєї діяльності й більше напруження суперництва. Боротьба монополій різних галузей більш витончена, ніж внутрішньогалузева конкуренція монополій однієї галузі, де вони найчастіше залежні один від одного. Крім того, конфлікт інтересів фірм (монополій) різних галузей різко загострює боротьбу за перерозподіл додаткової вартості. Рівень конкуренції всередині галузі в деяких випадках знижується, оскільки дедалі більше концентрація ринкової влади в руках монополій спричинює те, що зростає ймовірність укладання між ними угод про обмеження конкуренції з метою не допустити зниження прибутків.

Конкуренція між виробниками-продавцями в різних умовах виявляється неоднаково. Зі збільшенням обсягів попиту й збуту товарів виробники-продавці відчувають незначний конкурент-

ний тиск один на одного. У цьому випадку їх не дуже хвилюють проблеми поліпшення якості товарів і вдосконалення асортименту. Усі їхні дії спрямовані лише на задоволення зростаючого попиту.

У разі стабілізації попиту й обсягів продажу або їх зниження напруга конкуренції посилюється, що змушує виробників-продавців шукати шляхи, збереження своєї частки ринку, витіснення конкурентів шляхом поліпшення якості, зниження цін, надання додаткових послуг та ін. Конкуренція стає головним стимулом розвитку науково-технічного прогресу.

Кожен товаровиробник-продавець завжди є і покупцем (сировини, матеріалів, комплектуючих виробів для власного виробництва).

Крім того, на товарному ринку функціонують торгові посередники, які закупають оптові партії товарів з метою перепродажу чи роздрібною реалізації безпосередньо населенню. Тому конкуренція супроводжує всі акти купівлі-продажу товарів та існує одночасно *і між продавцями, і між покупцями*.

Конкуренція між покупцями посилюється в разі товарного дефіциту й істотно слабшає, якщо пропозиція перевищує попит. Така напруга конкуренції є одним із найважливіших ціноутворюючих чинників, вона зумовлює підвищення чи зниження ціни й тим самим впливає на обсяги виробництва.

Однак соціально-економічна роль конкуренції між покупцями суперечлива. У випадку перевищення попиту над пропозицією вона обмежує коло покупців, оскільки висока ціна для частини з них стає малодоступною, а подекуди й зовсім заборонною.

Конкуренція *між виробниками й торговими посередниками* (оптовими чи роздрібними) виявляється в таких випадках.

По-перше, поставляючи товари безпосередньо в роздрібну мережу (у свої фірмові магазини чи іншим роздрібним підприємствам), виробник відчуває на собі конкурентний тиск оптових постачальників як імпортних товарів, так і вітчизняних (інших виробників). Тут йдеться про конкуренцію на рівні однорідних товарів різних виробників.

По-друге, конкуренція найчастіше відбувається між виробником і торговими посередниками на рівні товару, що випускається цим самим виробником. У цьому разі виробник конкурує з торговими посередниками, яким раніше поставив свій товар. Як правило, останні мають істотну перевагу — можливість продавати без торгової націнки, а навіть і за нижчими цінами порівняно з цінами виробника.

Період 2000 – 2008 рр. загалом характеризується як період зростання національної економіки. Поглиблення міжнародної регіональної економічної інтеграції актуалізувало завдання ефективного використання внутрішнього ринку як інструменту зміцнення конкурентоспроможності національної економіки. У цьому контексті розбудова конкурентного середовища на внутрішньому ринку на засадах збалансування позицій та інтересів виробників та імпортерів, а також мінімізації тіньового наповнення вітчизняних товарних ринків повинна стати важливою складовою стратегії економічного зростання України.

Процеси глобалізації суттєво змінюють можливості розвитку національних внутрішніх ринків, що стимулює країни з вищим економічним розвитком активніше використовувати інструменти захисту власних ринків та збільшувати тиск на конкурентів на зовнішніх товарних ринках. У такій ситуації важливим завданням є пошук і реалізація механізмів закріплення власних традиційних товарних ніш та посилення ролі вітчизняних виробників промислової продукції у формуванні товарної пропозиції на внутрішньому ринку.

Характерною рисою національної економіки є поєднання високого рівня відкритості економіки з низькою конкурентоспроможністю виробників промислової продукції. Динаміка зовнішньої торгівлі навіть за період економічного зростання, що тривав протягом 2000 – 2008 рр. характеризується високим ступенем імпоротної та експортної залежності [5].

Разом з тим, не можна не помітити і позитивні тенденції, що відбулися за цей період на внутрішньому ринку промислової продукції, зокрема збільшення пропозиції промислової продукції вітчизняних товаровиробників на внутрішньому ринку. Позитивною ознакою розвитку внутрішнього ринку промислової продукції стало зростання конкуренції як між виробниками та імпортерами, так і між вітчизняними виробниками, зростання нецінової конкуренції між учасниками внутрішнього ринку за рахунок удосконалення якості виробленої продукції та її обслуговування, покращення маркетингу, роботи з реальними та потенційними покупцями виробленої продукції тощо [6].

Незважаючи на певні позитивні зрушення у формуванні конкурентоспроможного внутрішнього ринку промислової продукції, зовнішня торгівля залишалася визначальним чинником наповнення національних ринків готової продукції – легкої промисловості, транспортного машинобудування та приладобудування, гумових та пластмасових виробів. На високоліквідних та стратегічно важливих товарних ринках маши-

нобудування, продукції хімічної та легкої промисловості потенціал зростання купівельної спроможності використовувався передусім імпортерами. Темпи збільшення обсягів товарного імпорту істотно перевищували темпи зростання промислового виробництва. Особливо істотний розрив спостерігався у 2005 р., коли темпи приросту промислового виробництва становили 3,1%, тоді як імпорт зріс на 24,6% [7].

Головними чинниками розширення внутрішнього ринку були: зростання внутрішнього платоспроможного попиту, викликаного нарощуванням соціальних видатків бюджету та сприятливою ціновою кон'юктурою для низки українських товарів на зовнішньому та внутрішньому ринках. Неорганізованість та слабкість ринкових інституцій, що спрощувало реалізацію на внутрішньому ринку низькоякісної неконкурентоздатної продукції.

Для внутрішнього ринку промислової продукції характерний високий рівень чутливості до характеру та динаміки зовнішньої торгівлі промисловими товарами. Найнижчий рівень залежності від зовнішньоекономічної діяльності (менше 35%) характерний для підприємств харчової промисловості, у той час як для підприємств машинобудування, хімічного виробництва та металургії цей показник перевищує 65%, а ринок продукції легкої промисловості на 90% залежить від імпорту.

Нарощування товарної пропозиції галузями з високою та домінуючою залежністю від кон'юнктури та динаміки зовнішньої торгівлі потребує адекватної концентрації державної політики, спрямованої на збалансування виробництва та імпортих потоків при наповненні товарних ринків.

Головними експортоорієнтованими галузями промисловості залишаються металургія та обробка металу, хімічна промисловість та машинобудування, які в сукупності формують близько 65% усього товарного експорту України та 37% всієї виручки від реалізації продукції промисловості. У той самий час практично повністю орієнтованими на внутрішній ринок є підприємства з виробництва та розподілу електроенергії, газу та води, виробництва будматеріалів, скловиробів, харчової промисловості, для більшості з яких частка експорту у виручці від реалізації продукції не перевищувала 10%.

Рецесія на світовому ринку, що відбулася внаслідок глобальної економічної кризи значно ослабила позиції українських імпортерів, примушує звертати більше уваги на розвиток внутрішнього ринку.

Подальша експлуатація експортного потенціалу промисло-

вими підприємствами та слабка конкуренція на внутрішніх товарних ринках зумовили зростання обсягів товарної пропозиції, що формувалася імпортерами. Так, імпортна складова товарної пропозиції з обробної промисловості перевищує 50% і має тенденцію до зростання. Зростає роль імпорту на ринках легкої промисловості. Понад 65% реалізованої на внутрішньому ринку продукції машинобудування є імпортного походження.

До головних чинників, що визначають неспроможність вітчизняних виробників промислової продукції ефективно конкурувати з імпортерами на внутрішньому ринку, можна віднести: неадекватність вимогам ринку механізмів ціноутворення; слабкість маркетингу під час просування продукції на внутрішній ринок; залежність від давальницької сировини; висока концентрація іноземного капіталу на підприємствах, їх незорієнтованість на внутрішній ринок; значні обсяги напівлегального та нелегального імпорту та тіньового виробництва, насиченість ринку дешевою низькоякісною продукцією та продукцією, що була у користуванні.

Диспропорція, що утворилася між продукцією національного виробництва та імпортом на внутрішньому є результатом недосконалої державної регуляторної політики та її переорієнтація на стимулювання виробничої, а не посередницько-збутової діяльності; нижча, порівняно зі світовими аналогами, продуктивність праці та відсутність можливостей швидкого її підвищення виробниками і, як наслідок, низька фінансова привабливість виробництва і реалізації продукції на внутрішньому ринку, неспроможність адаптації до посилення цінової конкуренції з імпортом; невідповідність зростання продуктивності праці високим темпам зростання заробітної плати; проведення політики розширення платоспроможності кінцевих споживачів промислових товарів шляхом нарощування бюджетних соціальних трансфертів, при високому рівні фіскального навантаження на виробників; недосконалість митного контролю та відсутність дієвої системи регулювання доступу імпорту на внутрішні ринки промислової продукції; менш ефективна порівняно з імпортерами експлуатація торговельних мереж; вузькість асортименту продукції, що виробляється на вітчизняних промислових підприємствах, яка, крім цього, часто поступається імпорту якістю та ціною.

Однією з причин низької конкурентоспроможності вітчизняних виробників на внутрішньому ринку промислової продукції є низька частка інноваційних виробництв. Майже 90% промислових продуктів, що виробляються в Україні не має

сучасного високотехнологічного та наукового забезпечення; зменшується кількість наукових організацій, які займаються технічним розвитком, а також організації конструкторського та заводського секторів; зменшується чисельність високоспеціалізованих фахівців науково-технічної сфери, у той час як мінімальна частка інноваційних підприємств у країнах ЄС перевищує 25%. На жаль, недосконалим залишається рівень патентного захисту вітчизняних винаходів. Винахідники не бажають займатись питаннями патентування чи не спроможні за рахунок невідпрацьованості дієвих механізмів щодо захисту прав інтелектуальної власності. Вітчизняні патенти мають декларативну силу, а оформлення відповідного міжнародного захисту залишається недосяжним за рахунок їх високої вартості.

Пріоритетність внутрішнього ринку за реалізації комбінованої моделі економічного зростання на основі збалансування її внутрішніх і зовнішніх складових закладена як у базових стратегічних документах [7, 8 та ін.], так і у низці досліджень з тематики забезпечення економічного зростання та формування сучасної конкурентоспроможної національної економіки [9,10 та ін.].

За даними Звіту про глобальну конкурентоспроможність за 2007-2008 роки Всесвітнього економічного форуму за індексом розміру внутрішнього ринку, Україна займає 27 місце серед 131 країни. Разом з тим, за ефективністю товарних ринків, Україна займає лише 101 місце серед 131 країни, тобто ефективність товарних ринків є однією із найслабших позицій України у міжнародних порівняннях. Питома вага вітчизняних товарів кінцевого споживання, тобто товарів з високим ступенем обробки, у сукупній пропозиції продукції на внутрішньому ринку за останні роки почала зменшуватися. Наприклад, частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, у роздрібному товарообороті торгової мережі підприємств складала у 2000 – 2003 рр. 75,3 – 74,0%, а у 2007 р. – 64,5%. [11]

Висновки. Підсумовуючи вищенаведений аналіз, можна стверджувати, що створення функціонального внутрішнього ринку промислової продукції є стратегічним пріоритетом розвитку України, одним із важливих аспектів подолання економічної кризи. Пріоритетними заходами у цій сфері повинно стати обмеження доступу на ринки імпорту через нелегальні канали, а також товарів з непропорційно низькою митною вартістю та незадовільними споживчими характеристиками.

Підвищення фінансової привабливості розміщення в Україні нових, а також технічної та технологічної модернізації на-

явних виробничих потужностей у стратегічно важливих галузях промисловості.

Реалізація політики спрямована на зменшення потреби національної економіки країни в імпорті певних видів товарів завдяки збільшенню частки реалізації на внутрішньому ринку таких товарів, вироблених на її території.

Збалансування імпортозамінних та експортоорієнтованих виробництв з метою досягнення синергетичного ефекту від поглиблення співпраці з зовнішнім ринком, розширення виробничої кооперації та прискореної розбудови інноваційної основи економічного розвитку.

Література

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: ЭКСМО, 2007.
2. Шумпетер Й. Капитализм, Социализм и Демократия: Пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.
3. Knight F. Risk, Uncertainty and Profit. – Chicago; London, 1971. – P. 78-79.
4. Шаханова О. М. Маркетингова товарна політика: Науч. посіб. – К.: МАУП, 2003. – 160 с.
5. Давиденко С. В. Вплив розширення внутрішнього ринку на економічне зростання України // Стратегічні пріоритети. – 2006. – № 1. – С. 93-101.
6. Стратегія розвитку України: теорія і практика. – К.: НІСД, 2002. – 864 с.
7. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки. Послання Президента України до Верховної Ради України // Урядовий кур'єр від 04.06.2002 р. – № 100.
8. Послання Президента України до Верховної Ради України Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2005 році. – К.: Інф.-вид. центр Держкомстату України, 2005. – 182 с.
9. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. д-ра екон. наук Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
10. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / Авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
11. Богдан Данилишин: Розвиток і підвищення ефективності регулювання внутрішнього ринку є пріоритетом діяльності Міністерства економіки <http://www.kmu.gov.ua/>

УДК 631.134.23

Немкович О. Б.,

старший викладач кафедри обліку і фінансів ПВНЗ "Європейський університет" Рівненської філії, пошуковець кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМСТВ АПК ЧЕРЕЗ МЕХАНІЗМ ЗДЕШЕВЛЕННЯ КРЕДИТІВ

У статті розглянуто проблеми пільгового кредитування сільськогосподарських підприємств та розроблені пропозиції щодо удосконалення діючого механізму здешевлення кредитів.

Ключові слова: підприємство, агропромисловий комплекс, кредит, пропозиція, комерційний банк, фінансова підтримка, бюджетні кошти, відсоткова ставка, емісія.

Problems of privilege credits of agricultural enterprises are headlined in the article and suggestions, proposals concerning the improvement of active means of falling in price credits are also worked out in it.

Key words: enterprise, agriculture complex, credit, supply, commercial bank, financial support, budget money, interest rate, emission.

Постановка проблеми. Починаючи з 2000 р., в Україні спостерігалось активне нарощування обсягів банківських кредитів, наданих підприємствам АПК. Однак фінансова криза спричинила значне погіршення відносин агровиробників з комерційними банками. Наразі, більшість банків значно скоротили або взагалі призупинили кредитування галузі. Високі розміри відсоткових ставок, які іноді перевищують 30% (для кредитів, наданих в національній валюті), та інші жорсткі умови кредитування роблять неможливим розвиток українського АПК. Водночас, сума бюджетних видатків на часткову компенсацію ставки за кредитами, що надаються сільгоспвиробникам та іншим підприємствам агропромислового комплексу, затверджена Законом України "Про Державний бюджет України на 2009 р.", значно знизилась і становить лише 300 млн. грн., тоді як в минулому році на здешевлення кредитів було передбачено 1,4 млрд. грн. [1]. У цьому аспекті, одним із основних завдань

подальших наукових пошуків у сфері кредитування галузі сільського господарства є вдосконалення механізму пільгового кредитування підприємств агропромислового комплексу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання державної фінансової підтримки аграрного сектору економіки були і залишаються у центрі уваги сучасної науки. Важливий вклад у вирішення зазначеної проблеми здійснюють вітчизняні вчені-економісти: В.М. Алексійчук, П.І. Гайдучкий, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, П.А. Лайко, Ю.Я. Лузан, М.Й. Малік, Д.С. Олійник, П.Т. Саблук, Н.М. Фещенко та ін. Водночас, функціонування АПК в умовах фінансової кризи вимагає поглибленого вивчення механізму пільгового кредитування, що надасть можливість його удосконалення.

Мета і завдання дослідження. У процесі дослідження необхідно висвітлити чинний порядок використання бюджетних коштів, що спрямовуються на підтримку підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів та розробити пропозиції щодо його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Функціонування сільського господарства вимагає належної державної фінансової підтримки галузі, яка включає комплекс бюджетних заходів із забезпечення аграрного сектору економіки додатковими фінансовими ресурсами.

Необхідність державної фінансової підтримки аграрного сектору економіки зумовлена низкою чинників, до яких належать: недостатня платоспроможність сільськогосподарських виробників; високий ступінь ризиків аграрного виробництва; сезонність сільського господарства; неспроможність сільськогосподарських товаровиробників як операторів ринку протистояти експансії великого капіталу тощо.

Одним із важливих напрямів державної фінансової підтримки сільського господарства є механізм здешевлення кредитів, який був запроваджений Постановою КМУ "Про додаткові заходи щодо кредитування комплексу сільськогосподарських робіт" від 25.02.2000 р. №398. Суть цього механізму полягає у частковій компенсації відсоткової ставки за кредитами за рахунок коштів Держбюджету України. При цьому, головним завданням держави є стимулювання розвитку кредитних відносин між підприємствами АПК та кредитними установами (комерційними банками та кредитними спілками).

У 2009 р. механізм пільгового кредитування визначається Порядком використання у 2009-2013 роках бюджетних коштів, що спрямовуються на підтримку підприємств агропромисло-

вого комплексу через механізм здешевлення кредитів, затвердженим постановою Кабінету Міністрів від 26 лютого 2009 р. № 153 (далі – Положення № 153) [2].

Відповідно до Порядку № 153 компенсація надається визначеному колу підприємств АПК, а саме:

- сільськогосподарським підприємствам, у тому числі підприємствам, які надають послуги із використанням сільгосптехніки у рослинництві;

- рибницьким, рибальським та риболовецьким підприємствам, які провадять діяльність у внутрішніх водоймах та виключній (морській) економічній зоні України або у Світовому океані на суднах, зареєстрованих у Державному судновому реєстрі України або Судновій книзі України, та береговим рибопереробним підприємствам;

- підприємствам споживчої кооперації;

- цукровим заводам;

- підприємствам агропромислового комплексу (хлібозаготівельні, борошномельні, хлібопекарські, комбікормові, консервні, м'ясопереробні та молокопереробні підприємства, крупозаводи, підприємства первинної обробки вовни та спиртові заводи;

- хлібопекарським підприємствам, зокрема підприємствам споживчої кооперації, ДАК "Хліб України" та її дочірнім підприємствам.

Для кожного із зазначених позичальників Порядком №153 визначено напрями використання залучених кредитів, за якими надається компенсація, залежно від термінів кредитування. Так, сільськогосподарські підприємства, у тому числі підприємства, які надають послуги із використанням сільськогосподарської техніки у рослинництві, мають право на компенсацію, якщо вони залучили кредити на покриття витрат, перелік яких представлено на рис. 1.

При цьому компенсація відсоткової ставки для зазначених підприємств надається за кредитами, залученими у національній валюті – в розмірі облікової ставки Національного банку, що діє на дату нарахування відсотків за користування кредитами, та в іноземній валюті – в розмірі 8,5 відсотка річних [3].

Згідно із Порядком № 153, компенсація надається на конкурсній основі. Для цього створюються конкурсні комісії, до складу яких входять представники відповідних управлінь агропромислового розвитку, органів державної статистики, фінансових органів, органів державної контрольно-ревізійної і державної податкової служб, управлінь НБУ. Конкурсні комісії оприлюднюють порядок та умови проведення конкурсу з визначення

переліку підприємств агропромислового комплексу для надання компенсації у друкованих засобах масової інформації.

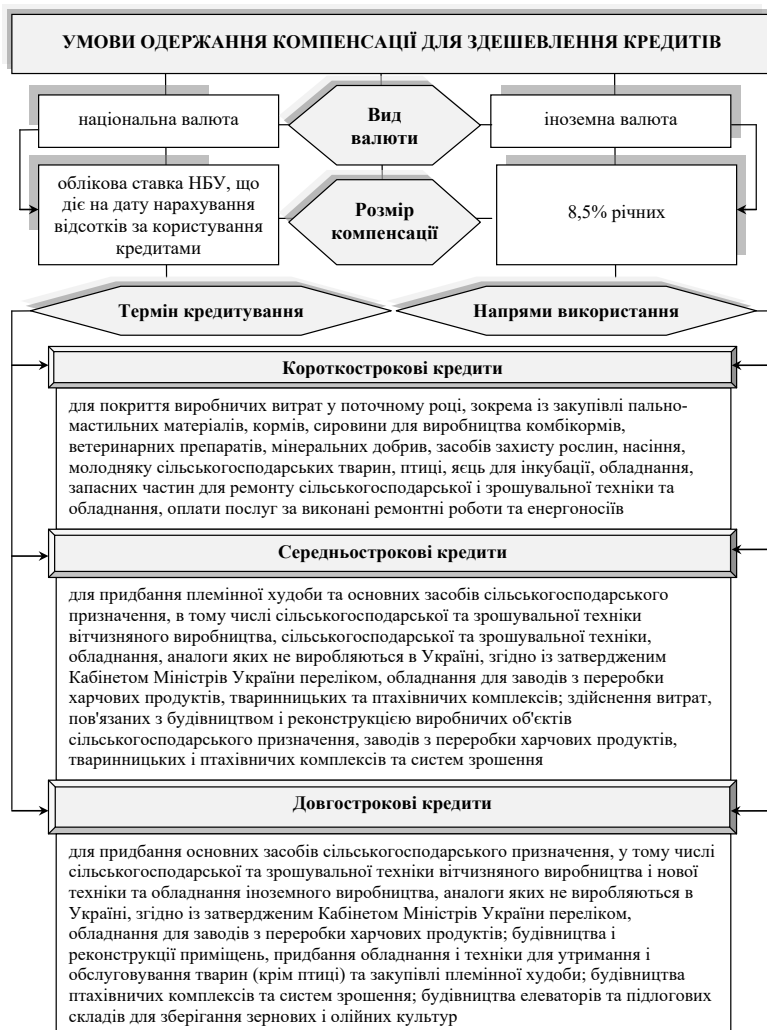


Рис. 1. Основні умови одержання компенсації за користування кредитами, залученими сільськогосподарськими підприємствами

Для отримання компенсації підприємства АПК, які залучили коротко-, середньо- та довгострокові кредити в національ-

ній та іноземній валюті, подають до конкурсних комісій заявку за встановленою Мінагрополітики формою та пакет документів, перелік яких визначено п. 8 Положення № 153. Документи, подані не в повному обсязі, не реєструються і повертаються підприємству-позичальнику в триденний строк із зазначенням причин повернення [2].

Конкурсні комісії розглядають подані підприємствами-позичальниками документи, необхідні для одержання компенсації, впродовж п'яти днів після закінчення терміну подання заявки і документів у порядку черговості їх реєстрації. У випадку відмови в наданні компенсації позичальнику надсилається у триденний строк обґрунтована письмова відповідь із зазначенням причин відмови. При прийнятті позитивного рішення конкурсні комісії визначають суму компенсації для кожного позичальника та видають їм відповідну довідку з включенням до реєстру позичальників, які мають право на компенсацію за коротко-, середньо- та довгостроковими кредитами [2].

Послідовність проведення конкурсного відбору представлена на рисунку 2.

Використання бюджетних коштів, спрямованих на здешевлення відсоткових ставок за кредитами, наданими сільськогосподарським підприємствам здійснюється за схемою, представленою на рисунку 3.

Позичальники, які залучили кредити і, за результатами курсу, одержали право на компенсацію за такими кредитами, подають щомісяця до 7 числа наступного періоду довідку, видану банком (кредитною спілкою), про суму фактично сплачених позичальником відсотків за користування кредитом за відповідний період із визначенням суми, що відшкодовується позичальнику за рахунок бюджетних коштів, та копію платіжного документа про сплату відсотків за користування такими кредитами, посвідчену банком, до відповідних управлінь агропромислового розвитку.

Вважаємо, що в умовах фінансової кризи, практичне застосування діючого механізму здешевлення кредитів є малоефективним. Це зумовлено низкою проблем, а саме:

Як зазначалося вище, на здешевлення кредитів у бюджеті передбачено лише 300 млн. грн. Враховуючи кредиторську заборгованість у сумі 192 млн. грн., яка виникла внаслідок недофінансування у 2008 р. за рахунок загального фонду держбюджету програми підтримки АПК через механізм здешевлення кредитів, обсяг коштів, спрямованих на компенсацію вартості кредитів у 2009 р. скоротиться до 108 млн. грн. При цьому загальна потреба в компенсаційних коштах становить 2,4 млрд. грн.

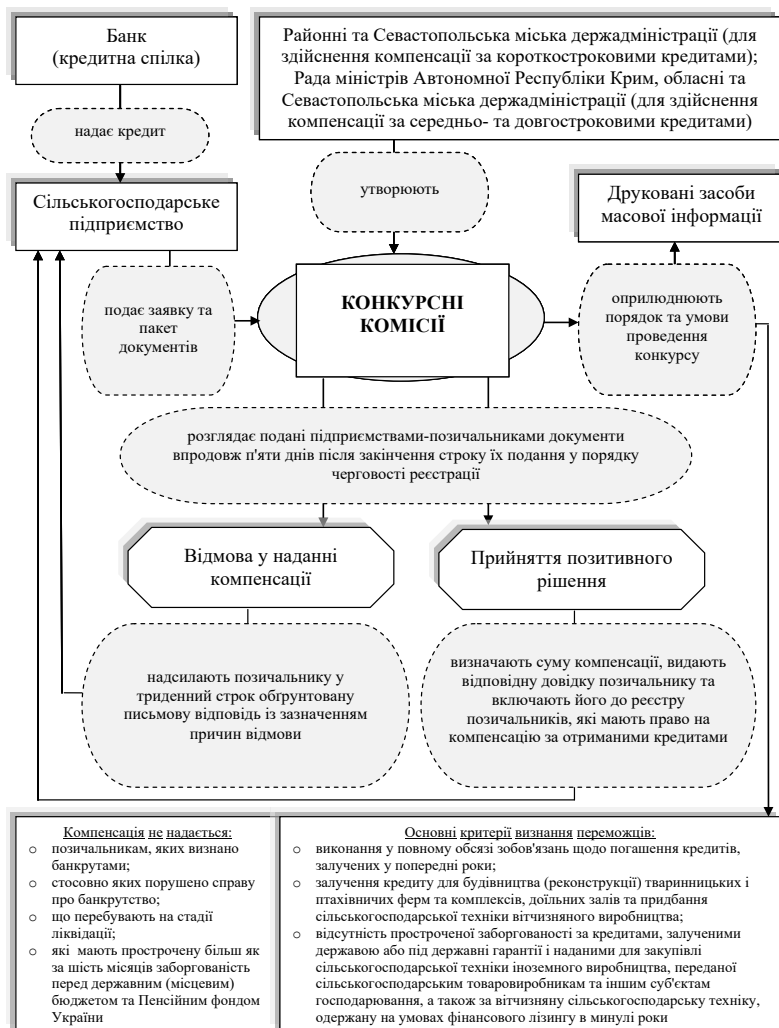


Рис. 2. Схема проведення конкурсного відбору

Незважаючи на численні переговори з фінустановами, Уряд не може зацікавити банки в активізації кредитних відносин із сільськогосподарськими підприємствами. Не дозволяють вирішити проблему кредитування АПК і запропоновані Урядом антикризові механізми, в тому числі і щодо пролонгації кредитів [4]. За даними Міністерства аграрної політики, сьогодні,

продлонгації кредитів потребують 2057 аграрних підприємств на суму 3,8 млрд. грн. За січень-лютий 2009 р. комерційні банки продлонгували кредити приблизно тисячі суб'єктам аграрного ринку на суму близько 2 млрд. грн. За два місяці поточного року лише 250 підприємств АПК отримали нові кредити на суму, що не перевищує 500 млн. грн. [5].



Рис. 3. Схема використання бюджетних коштів, спрямованих на здешевлення відсоткових ставок за кредитами, наданими підприємствам АПК

Виплата компенсації здійснюється із затримкою та не в повному обсязі у зв'язку з недовиконанням доходної частини Державного бюджету.

Умови кредитування є досить обтяжливими. Рівень відсоткової ставки за кредитами сільгоспвиробникам сягають 30%. Прив'язка розміру компенсації до облікової ставки НБУ полегшує ситуацію лише частково. Навіть при рівні компенсації 12% український сільгоспвиробник змушений сплатити за кредит 10-20%, що, безперечно, є невигідним.

Діючий механізм кредитування передбачає отримання пра-

ва на компенсацію лише після фактичного залучення кредиту. Враховуючи, що, сьогодні, кредитоспроможність більшості агровиробників значно знизилась, відповідно, вони втратили можливість одержати банківський кредит, а отже, і скористатися державною підтримкою.

Для зменшення негативного впливу зазначених чинників, необхідно і далі працювати над подоланням кризових явищ у сфері кредитування аграрної галузі, а саме: удосконалити механізм пролонгації кредитів, що не дасть можливості комерційним банкам ухилитися від неї; змінити порядок здешевлення кредитів для сільгоспвиробників шляхом оптимізації розміру відсоткової ставки, що компенсується державою; збільшити розмір видатків держави на часткову компенсацію ставки за кредитами, що надаються суб'єктам аграрного ринку тощо. Подальший розвиток галузі передбачає застосування й інших антикризових інструментів, тобто необхідно здійснювати комплексний підхід до вирішення проблем аграрного сектору економіки.

Висновки. Діючий механізм часткової компенсації відсоткової ставки за кредитами, наданими підприємствам АПК, не може повною мірою вирішити проблеми кредитування аграрної галузі, а тому потребує удосконалення. Запропоновані заходи сприятимуть підвищенню ефективності державної фінансової підтримки кредитного забезпечення підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів.

Література

1. Закон України "Про Державний бюджет України на 2009 р.", прийнятий Верховною Радою України від 26.12.2008 р. № 835-VI // Урядовий кур'єр. – 2008. – № 246 (30.12.2008).
2. Постанова КМУ "Про затвердження Порядку використання у 2009-2013 роках бюджетних коштів, що спрямовуються на підтримку підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів" від 26 лютого 2009 р. № 153 // Офіційний вісник України. – 2009. – № 15 (10.03.2009). – С. 479.
3. Постанова КМУ "Про розміри компенсації у 2009 р. відсоткової ставки за залученими підприємствами агропромислового комплексу кредитами" від 26 лютого 2009 р. № 199 // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 49 (19.03.2009).
4. Закон "Про внесення змін до деяких законів України щодо запобігання негативним наслідкам впливу світової фінансової кризи на розвиток агропромислового комплексу", прийнятий Верховною Радою України від 04.02.2009 № 922-VI // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 47 (17.03.2009).
5. <http://www.minagro.kiev.ua>

УДК 336.71

Нечепуренко С. О.,*кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економічної теорії Національного університету "Львівська політехніка"*

ПРОБЛЕМИ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті аналізується стан, чинники впливу на діяльність українських банків, а також тактика їх поведінки в умовах глобальної фінансової кризи.

Ключові слова: *фінансова криза, банк, фінансові інституції, зовнішня позика, валютний попит і пропозиція, фінансування, корпоративний бізнес, кредитування.*

In the present article analysis the current condition, factor influence, and then tactics conducted Ukrainian bank in the crisis.

Key words: *financial crisis, bank, financial institutions, external loan, currency demand and supply, financing, corporate business, crediting.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку країн світу в умовах глобальної фінансової кризи безумовно актуальним є аналіз функціонування банківської сфери. Зокрема особливу цікавість викликає узагальнення досвіду діяльності українських фінансових інституцій. Особливої уваги заслуговує вивчення тенденцій фінансової кризи, її глобалізації, узагальнення практики діяльності фінансових суб'єктів у межах чинників негативного впливу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У контексті цієї проблеми варто зазначити, що не існує єдності поглядів стосовно стану, факторів впливу та стратегічної поведінки комерційних банків України.

На загальному фоні несприятливих чинників ситуації у банківському бізнесі сьогодні виділяється, як правило, світова фінансова криза. Так, Євген Зинов'єв (начальник відділу стратегій ОТП Банк) підкреслює: "Основним фактором впливу на роботу банківської системи України в 2009 році, безумовно, залишається фінансова криза. Вітчизняні фінансові установи, будуть відчувати її вплив як у старих, так і в нових проявах [1].

Віце-президент Міжнародного інституту менеджменту Юрій Мартинюк здійснює акцент значною мірою на детермінантах внутрішнього характеру. “В умовах неузгодженого владного менеджменту, вітчизняний бізнес – основа економічного зростання – не може ефективно працювати. Новий бізнес – це інвестиції. А якщо ситуація у країні не стабільна, в очікуваннях відносно ризикованості інвестицій починає переважати песимізм”, – підкреслює він [2].

Неідентичні також і підходи в прийнятті управлінських рішень у середовищі українських банкірів. Одні представники названої галузі економічної діяльності, що песимістично налаштовані, очікують і надіються на допомогу з боку держави, тощо.

Інші намагаються активізувати функціонування банківських структур шляхом неординарних тактичних дій.

Множина проблем, зумовлених кризовими явищами в антуражі сучасної парадигми розвитку країн світу, в тому числі і України, з необхідністю потребують їх всебічного дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є вивчення тенденцій фінансової кризи, її глобалізації, узагальнення практики діяльності фінансових суб'єктів у межах чинників негативного впливу.

Виклад основного матеріалу. В ракурсі вищесказаного, перш за все, потрібно підкреслити, що криза фінансової системи України, на наш погляд, не є абсолютно неочікуваною. Для обґрунтування цієї тези достатньо розглянути деякі аспекти діяльності закордонних і вітчизняних банків за останній проміжок часу.

Характерними для вказаних вище представників банківського бізнесу на перший план виступає нарощування високими темпами іпотечного кредитування, залучення клієнтів з високим рівнем доходів, з одного боку, та певне пасивне споглядання і навіть певною мірою ігнорування об'єктивних змін у розвитку світового господарства і окремих його складових, з іншого боку, під егідою так званого “невиправданого” оптимізму. Як відомо, економічний розвиток носить циклічний характер, що підлягає дії об'єктивних законів, зі специфікою їх прояву в різних країнах світу на тому чи іншому етапі. Велика депресія 30-х років двадцятого століття, енергетична криза 1974 року – яскравий доказ тому, що економіка не може розвиватися по висхідній лінії до безконечності. Ігнорування такого явища, недостатня аналітична робота в цьому напрямку, без сумніву мають негативні наслідки як для окремих країн, так і для світового співтовариства в цілому. Останнє обумовлено проце-

сами глобалізації найрізноманітніших сфер економічного життя, в тому числі фінансової. Протягом багатьох років зростаючі економіки розвиваючих країн, а також України, досить щедро підживлювалися фінансовими ін'єкціями із розвинутої частини нашої планети. При цьому потоки прямих і портфельних інвестицій, залучення коштів з допомогою єврооблігацій, а також первісного розміщення акцій, різних кредитів, знайшли своє безпосереднє відбиття в їх розвитку.

Названі процеси мали два своєрідні ступені прояву:

- а) міждержавний (на рівні окремих країн);
- б) корпоративний рівень.

У фінансових суб'єктів зростали дефіцити поточних рахунків платіжних балансів внаслідок операцій з імпорту.

З іншого боку, вони мали змогу вийти на них завдяки коштам, що надходили із-за кордону за фінансовими рахунками. Таким чином, зовнішні запозичення давали поштовх до меншого чи більшого зростання корпорацій. Комерційні ж банки стимулювали валютне кредитування корпоративного бізнесу і фізичних осіб. Окрім того, важливо наголосити на тому факті, що багато позичальників, не маючи взагалі, або значних валютних активів, брали на себе вагомі валютні зобов'язання. Рух валюти повинен був здійснюватися від національних дебіторів до своїх банків – кредиторів, а від останніх, своєю чергою до іноземних контрагентів. Ситуація зумовленості кругообігу в національній економіці іноземною валютою поглиблювалась тим, що значна частина запозичених коштів йшла на фінансування імпорту.

Регулярне надходження коштів із-за кордону практично не загрожувала суб'єктам економіки створенням великих проблем. Відбулось також рефінансування. Звичайно, що такі фінансові відносини певний проміжок часу забезпечували вигідність отримування інвестицій і розвинутих країнам, а також місцевим позичальникам. У такий сприятливий період прискорення фінансових потоків і збільшення темпів зростання не приділялась увага можливості виникнення ризиків та їх мінімізації.

Турбулентність на світових ринках призвела до зниження попиту на значну частину економічно потрібної продукції, що виступала головним джерелом надходження валютної виручки і драйвером економічного зростання розвиваючих країн, в тому числі України.

Так, наприклад, такі велетні металургійної галузі української економіки, як "Запоріжсталь", Маріупольський металокомбі-

нат давали до недавніх пір левову частку валютних надходжень до Бюджету країни. У зв'язку із скороченням попиту на міжнародних ринках на сталь, чавун, а також на продукцію "Хімпрома" тощо притік валютної виручки в Україну виснажився.

Як свідчить практика, валютна виручка поряд з притоком за фінансовими рахунками формує основну масу пропозиції валюти на місцевих ринках. Зменшення валютної виручки, як правило, зумовлює мінімалізацію інвестиційних тенденцій, одночасним наданням інвестиціям більше цільового і менш спекулятивного характеру, що безпосередньо скорочує пропозицію валюти в країні.

Зважаючи на те, що попит на валюту досить високий в більшості розвинутих країн (в Україні також) для обслуговування потреб національної економіки і необхідністю погашення зовнішньої заборгованості, виникає дисбаланс між валютним попитом і пропозицією. Дефіцит валюти зумовлює її неповернення позичальниками банкам-кредиторам, а останніми-закордонним контрагентам. Таким чином, вибудовується кризовий ланцюг.

Правомірно, зазначити, що кризовоутворюючу функцію світового масштабу відіграли США як лідер наявного правопорядку міжнародного валютно-фінансового сектору.

Американська іпотека обійшлась інвестиційним банкам у мільярди доларів. Так, у третьому кварталі 2007 року збитки підрозділу з отримання фінансового доходу, ставок і валют Швейцарського інвестиційного банку (UBS) досягли 3,4 млрд. доларів. А доподатковий збиток названого банку в тому ж кварталі становив 514 млн. доларів. Причина таких валютних операцій з американської іпотекою – це перший збиток квартальний UBS, коли банк списав вартість вкладень в обвалений після російського дефолд хедж – фонд.

Long-Term.Capital Mandgement. Експерти вважають збитки в 3,42 млрд. доларів і серйозним ударом з фінансового банку одного із провідних Європейських банків, приймаючи до уваги капіталізацію банку – 100 млрд. доларів і прибуток за 2006 р. в розмірі 9 млрд. доларів.

Другий за величиною Швейцарський банк прогнозував зниження прибутку в третьому кварталі 2007 року до 890 млн. доларів відносно своїх фінансових результатів.

Під час фінансової кризи в серпні 2007 року в Британії найбільше постраждав Британський банк "Northem rack".

Найбільший за активами в Німеччині "Deutsche Bank втратив із-за кризи 2,2 млрд. євро (3,3 млрд. доларів). Втрати струк-

турованих продуктів і інструментів, забезпечених іпотечними кредитами, склали 1,5 млрд. євро, ще 700 млн. євро він позбувся із-за кредитів, котрі надав фондам прямого інвестування для викупу компаній, але не зміг розмістити серед інвесторів. Потім наступними результати “Lehman Brothers”, “Ujoldman Sachs”, “Margan Stanley” і “Bear Stearns”. Наприклад, два хедж-фонда “Bear Stearns” втратили 1,6 млрд. доларів на іпотечних облігаціях. За попередніми підрахунками, велика в США банківська організація “Citigroup” втратила від кризи 5,9 млрд. доларів [3].

Наведені приклади свідчать досить переконливо, що, незважаючи на оптимістичні прогнози, криза на ринку іпотечно-го кредитування США перетнула міжконтинентальні бар'єри і закрокувала Європою. Французький “BNP Paribas” заморозив вкладення коштів із трьох своїх фондів, господарський “NBS Bank” показав збитки на 189 млн. доларів.

На негативні збитки банків моментального відреагували практично всі сектори фондового ринку. Так, акції російських банків вливались до звітної банківської інформації – каптування найбільших фінустанов країни ВТБ і Ощадного банку після неприємних новин втратили більше ніж 2% вартості.

За оцінками “Margan Chuse”, одинадцять найкрупніших Європейських банків в другій половині 2007 року недорахувалися приблизно 830 млн. прибутку і доходів на 1,1 млрд. доларів [3].

Одне із провідних рейтингових агентств “Fitch Ratngs” наприкінці вересня 2008 року змінило рейтинг багатьох українських банків зі стабільного на нестабільний. До переліку потрапили: “Сведбанк”, “Форум”, “ПроКредитБанк”, “ДТБ”, “БАНК”, “УкрСиббанк”, “Укрсоцбанк” і “Правекс-банк”, а також державні “Ощадбанк” і “Укрсімбанк”. Пізніше до названих за рейтинговими оцінками агентства “Standart Poor”, приєдналися “Надра”, “Вольф-Банк” і “Кредобанк” [4].

Звичайно, що найбільше впливає світова фінансова криза на українські банки – без важливих іноземних інвесторів і без дочерних зв'язків з великими зарубіжними банками.

Така ланцюгова реакція пояснюється взаємозумовленістю і взаємозв'язаними народногосподарськими комплексами. Як пише Є. Михлинець, “причина взаємозалежності інструментів і процесів фінансового ринку в рамках однієї системи”. Така серія дефектів за іпотечними кредитами призвела до банкрутства провідних іпотечних банків і компаній, а також фінансових організацій, що працювали із закладаннями та їх похідними. Це вплинуло на ліквідність ринку в цілому [3].

З огляду на те, що світова система почала відчувати дефіцит ліквідності, центральні банки країни почали здійснювати масивні інтервенції.

Так, Національний банк України виділив значні кошти банкам “Надра” (1,5 млрд. \$), “Промінвестбанк” (5,5 млрд. \$) та іншим фінустановам, скоротивши свої валютні резерви з 37 млрд. доларів до 20 млрд. [2].

Серед тактичних дій НБУ з нейтралізації впливу зовнішньої фінансової кризи і стабілізації національної банківської системи такі:

- часткове обмеження активних операцій комерційних банків;
- заборона дотермінового виконання банківськими структурами своїх зобов'язань;
- неодноразове введення маржі між курсом покупки і продажу валюти на готівковому ринкові (зокрема в розмірі 5%).
- обіцянка приймати адекватні міри до банків, котрі будуть рефінансувати протерміновану заборгованість шляхом надання нових кредитів і необґрунтовано пролонгувати наявні позики.

Незважаючи на названі міри НБУ в 2009 році для багатьох українських банків, питання про джерела фінансування нам буде пріоритетним.

По-перше, враховуючи стан світової фінансової системи, доступ до зовнішнього фінансування мінімальний.

По-друге, за можливості фінансування українські банки понесуть великі комісійні і процентні витрати. Хоча відмовлятися від такої можливості ніхто не буде, оскільки вона дозволяє диверсифікувати джерела фінансування, а також запозичувати гроші фактично одночасно у великих розмірах. Окрім вищеведеного, багато іноземних банків не відмовилася б від додаткового фінансування.

Не менш важливим аспектом українських банків залишається погашення зовнішніх позик. В умовах практичної неможливості рефінансування своїх заборгованостей, банки будуть вимушені погашати їх за рахунок власних або залучених коштів на внутрішньому ринку.

Ситуація поглиблюється також погіршенням стану вітчизняного бізнесу, що без сумніву заперечує можливість подальшого зростання кредитних портфелів у наступному році (2009 р.). Дмитро Сологуб, начальник відділу аналізу дослідження “РайфайзенБанкАваль”, зазначав, що банківська система буде працювати в менш сприятливих економічних умовах, ніж це було за останні роки [4]. Це пов'язано, в першу чергу, з очіку-

ваним зниженням економічного зростання і можливим ростом девальваційного тиску на гривню.

Дією екзогенних і ендогенних чинників кризового характеру зумовлено пошук українськими банками шляхів вирішення своїх проблем.

До найбільш поширених тактичних заходів належать:

- скорочення персоналу;
- закриття фірм;
- зменшення точок з конвертації валюти.

Звісно, що подібні дії так чи інакше мінімалізують банківські витрати, але суттєвого ефекту не дають.

Намагаючись перебороти кризу, українські банки в основному діють шаблонно. Так, телевізійно-рекламні ролики, які розміщують банки, не несуть креативних і працюючих ідей, а, навпаки, стирають індивідуальність банківських установ. Слабою ланкою в антикризовій комунікації українських банків – робота з відділами, котрі є ключовим каналом взаємодії зі споживачами. Однак самим відділам приділяється, як правило, недостатня увага, хоча це один із найбільших виграшних варіантів з позицій ефективності. Необхідно також проводити роботу з персоналом, акцентуючи увагу на його професіоналізмі та компетентності, оскільки працівники банку формують один із основних комунікаційних каналів.

Оптимізуючи роботу банку необхідно не тільки враховувати поточний момент, але намагатися створити основу для переваг у довготривалій перспективі. Важливо створити інформаційний блок для клієнтів, зробити акцент на надійності, стабільності та спокої, мінімалізувати деструктивні настрої.

Західні банки на випадок кризи мають поновлювальну PR-стратегію, що містить чіткий механізм і процедури надання інформації клієнтам, що упереджує хаотичні процеси розповсюдження негативних оповіщань. Цю стратегію оправдано використовувати і українським банкам. Поведінка останніх у формуванні і просуванні портфелів банківських продуктів, перш за все, зводиться до прагнення продати депозити і заморозити видачу кредитів. Але складні умови, пов'язані з фінансовою кризою, більшою мірою вимагають гнучкості, винахідливості та всебічного знання і розуміння клієнтів.

У цьому відношенні яскравим прикладом неординарності рішень є деякі російські банки. Наприклад "Альфа-банк" задав рекламну компанію с логаном "200 тисяч президентів будуть раді виручити вас", і тут же вказано "Кредит на купівлю класу люкс", і наведено перелік автомобілем. "Уралсиб" запропо-

нував депозитний вклад, “Ювілейний” присвячений 20-літтю банку. З’явилися також нові співбрендові схеми: страхування депозитів певного банку певною страховою компанією.

Варто зазначити, що в середовищі українських банків неординарною поведінкою вирізняється Перший український міжнародний банк (ПУМБ), котрий, завдяки затвердженій Стратегії розвитку, поза переважаючою тенденцією із закриття філіалів і відділів, банківськими конкурентами продовжує їх відкривати. Фінустанова з самого початку вибрала поступовий план розвитку, орієнтуючись на перспективу й ефективність. Йдучи в розріз з переважаючими на ринкові тенденціями, ПУМБ ще в 2000-х роках, коли вітчизняні фінустанови активно кредитували корпоративний бізнес, приділив першочергову увагу впровадженню процедур ризик-менеджменту за західними стандартами.

Акціонери банку нещодавно зробили нехарактерний для українського ринку крок, запросивши очолити ПУМБ іноземного топ-менеджера Рафала Ющака – банкіра з досвідом роботи в різних польських і міжнародних фінустановах [5].

Нова стратегія ПУМБ банку, що спрямована на його універсалізацію, включає:

- пріоритетне збереження гарних відносин з клієнтами;
- корпоративний бізнес як основний напрям діяльності та доходів банку;
- впровадження cash–кредитів;
- інтенсифікація роботи з кредитними карточками і підвищення якості обслуговування;
- подальший розвиток бізнесу й інтернет-банкінгу.

Як результат відомих ходів ПУМБ – існування однієї із найкращих систем, ризик менеджменту в Україні, і як наслідок – якісний кредитний портфель.

Висновки. Враховуючи все вищевикладене, необхідно зазначити, що стан українських банків зумовлений як світовою фінансовою кризою, так і чинниками внутрішнього характеру.

Темпи зростання банківського фінансування уповільнюються, відбудеться переорієнтація банків з роздрібного на корпоративний бізнес, найбільша конкуренція закономірно розгортається за ресурсами, зважаючи на причини зовнішнього кредитування, і падіння довіри до банківського сектора, залучення депозитів стане основним стратегічним завданням. Отже, кредитні картки, короткотермінове споживацьке кредитування, у тому числі кредитування клієнтів. Враховуючи все вищесказане, варто підкреслити перспективність досліджен-

ня функціонування банків в умовах фінансової кризи з метою упередження і мінімалізації ризиків.

Література

1. Зиновьев Ев. Банковские предпочтения: Кратко и дорого... – Компаньон, 2008. – № 44. – С. 28.
2. Мартинюк Ю. "В мире наступила эпоха турбулентности и непрогнозируемых изменений" – компаньон, 2008. – № 44. – С. 26.
3. Финансовые итоги третьего квартала. – Инвестгазета, 2007. – № 39. – С. 48, 50.
4. Бироваш М. Банкам мат. – Корреспондент. – 2000. – № 40. – С. 35-36.
5. Ющак Рафал "Стремление к лидерству". – Компаньон. – 2002. – № 47. – С. 32.

УДК 336.71

Перепьолкіна О.О.,*кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії*

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ДЕСТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджуються проблеми функціонування банківської системи України в умовах дестабілізації економіки, обґрунтовується необхідність комплексної взаємодії НБУ і банківських установ у вирішенні питань забезпечення ресурсної бази, ступеня капіталізації та рівня ліквідності комерційних банків.

Ключові слова: банківська система, кредитні операції, кредитна експансія, депозитні кошти.

The problems of function of Ukrainian bank system under the conditions of destabilization of the economy are researched in the article. The necessity of complex cooperation of NBU and other banks in order to solve the problems of providing resource base of capitalization and liquidity levels of commercial banks are substantiated in the article as well.

Key words: banking system, credit operations, credit expansion, deposit money.

Постановка проблеми. Ефективно функціонуюча банківська система забезпечує життєдіяльність економічного організму держави та створює передумови для позитивних тенденцій у господарстві. Стійкість банківської системи зумовлюється ступенем її капіталізації, станом ліквідності, загальним рівнем довіри до неї з боку суб'єктів господарювання та населення. Особливої уваги та підтримки вимагає процес формування міцної банківської системи в умовах макроекономічної нестабільності, коли негативними тенденціями охоплено не лише вітчизняні, а й світові фінансові ринки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми функціонування вітчизняної банківської системи розглядаються у працях Т. Білої, Т. Вахненко, Ж. Довгань, О. Кириченка, В. Міщенка, А. Сомик, С. Шульги, А. Шаповалова та ін. Проте не всі аспекти цієї проблематики достатньо досліджені, тому потребують подальшого вивчення.

Мета і завдання дослідження. Основними проявами дестабілізації вітчизняного господарства на сучасному етапі є загальний спад виробництва, в першу чергу промислового, наслідком чого є різке уповільнення темпів економічного зростання; погіршення інвестиційного клімату та відтік іноземного капіталу; розкручування інфляційної спіралі, що відбувається, з одного боку, через надмірно великі видатки держбюджету на забезпечення неадекватних соціальних програм, які (видатки) виглядають особливо дивно на фоні загальноекономічної стагнації, а з іншого – внаслідок різкого зростання цін на енергетичні ресурси, що є невід’ємною складовою собівартості будь-якого виробництва; банкрутство багатьох підприємств, яке призводить до скорочення кількості робочих місць і зростання армії безробітних. Усе зазначене не могло не торкнутися банківської сфери, що в повному обсязі відчула негативні прояви дестабілізаційних процесів. Метою дослідження є визначення основних проблем функціонування банківської системи України в умовах сучасної економічної кризи та пошуку шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Історія розвитку вітчизняної банківської системи налічує лише вісімнадцять років. Законодавчою підставою початку її функціонування був Закон України "Про банки і банківську діяльність", прийнятий Верховною радою у березні 1991 року. Цим законодавчим актом було закладено основи класичної дворівневої банківської системи в Україні. З жовтня 1991 року вітчизняні комерційні банки почали реєструвати в Українській книзі реєстрації банків і станом на кінець грудня 2008 року за даними НБУ кількість банків за реєстром склала 198 установ [1, с. 164].

Вітчизняна банківська система пройшла нелегкий шлях становлення та розвитку, адже цей процес був складовою формування нового господарського організму – економіки незалежної України. Трансформаційний період супроводжувався великою кількістю суб’єктивних помилок і прорахунків, а також низкою об’єктивних проблем і перешкод, що потребували негайного вирішення і подолання. Поступово процес становлення вітчизняної банківської системи набував обертів і характеризувався успішними тенденціями: зростала чисельність українських банків та кількість їх філій, створювалися банки за участю як вітчизняного, так і іноземного капіталу, розширювався спектр банківських послуг, зростали обсяги операцій з іноземною валютою, нарощувалися обсяги кредитних та депозитних операцій, збільшувалась активність банківських установ щодо операцій з цінними паперами та іншими фінансовими активами. Вна-

слідок цього банківська система України стала важливим компонентом розвитку національної ринкової економіки.

Сьогодні вітчизняна банківська система переживає складний етап, спровокований дестабілізаційними процесами. Найбільш гострими і болючими проблемами значної кількості банківських установ є питання неповернення кредитних коштів позичальниками і, як наслідок, неспроможність видачі депозитних вкладів банківськими установами. Кредитний бум, що охопив економіку України в останні роки, відзначився не лише значною сумою накопичених кредитних вимог, а й високими темпами росту банківських кредитів відносно ВВП: у 2006 році приріст банківських кредитів в Україні становив 13% ВВП, у 2007 році – 15% ВВП, тоді як у країнах нових членах ЄС (Чехії, Словаччині, Угорщині, Румунії, Польщі) цей показник не перевищив рівень у 6,2% ВВП, що вдвічі менше за національні результати [2, с. 34].

Серед основних передумов поширення кредитних операцій були стабілізаційні процеси та стійкі темпи зростання вітчизняної економіки попередніх років. Крім того, високий попит на кредитні ресурси був спровокований переконливими темпами розвитку вітчизняного бізнесу і прагненням економічних суб'єктів розширити межі власної підприємницької діяльності, а також зростанням доходів домогосподарств, що дозволило останнім підвищувати особистий рівень добробуту через доступність користування кредитними ресурсами. Обсяги кредитів, наданих комерційними банками, щорічно зростають (табл. 1), найбільшу питому вагу мають кредити, надані нефінансовим корпораціям (сільське господарство, добувна та переробна промисловість, будівництво, торгівля, транспорт, зв'язок, готельно-ресторанний бізнес, операції з нерухомим майном, освіта, охорона здоров'я тощо) та домашнім господарствам.

Найчастіше нефінансові корпорації отримували кредитні ресурси з метою забезпечення поточних потреб, про що свідчить велика питома вага цих коштів (понад 80%) у загальній сумі одержаних кредитів (табл. 2).

Таблиця 1.
Кредити, надані комерційними банками резидентам у розрізі
секторів економіки в Україні у 2006–2008 рр. [1, с. 91]
(на кінець періоду, млн. грн.)

Період	2006	2007	2008
Кредити, надані іншим фінансовим корпораціям	2689	5932	9789

питома вага у загальній сумі наданих кредитів, %	1,1	1,4	1,3
у тому числі			
– страховим корпораціям та недержавним пенсійним фондам	319	550	729
– іншим фінансовим посередникам та допоміжним фінансовим організаціям	2370	5382	9060
Кредити, надані сектору загального державного управління	4	4	12
питома вага у загальній сумі наданих кредитів, %	0,001	0,0009	0,002
Кредити, надані нефінансовим корпораціям	160503	260476	443665
питома вага у загальній сумі наданих кредитів, %	65,445	61	60,5
у тому числі			
– державним нефінансовим корпораціям	8798	13326	37382
– іншим нефінансовим корпораціям	151705	247150	406283
Кредити, надані іншим секторам економіки	82034	160455	280556
питома вага у загальній сумі наданих кредитів, %	33,5	37,6	38,2
у тому числі			
– домашнім господарствам	82010	160386	280490
– некомерційним організаціям, що обслуговують домашні господарства	24	69	66
Усього	245230	426867	734022
Темпи зростання, у % до попереднього року	171	174	172

Позитивною тенденцією є поступове скорочення частки кредитів нефінансових корпорацій з метою забезпечення поточної діяльності на користь інвестиційної. Домашні господарства також залучали кредитні ресурси переважно для задоволення поточних потреб, хоча в їх структурі отриманих кредитів значна частка припадає на іпотечне кредитування.

Перевагою кредитної експансії є поштовх до підвищення ділової активності суб'єктів господарювання й зростання платоспроможного попиту населення, проте паралельно виникає тенденція до збільшення ризику діяльності банківських установ через зростаючу ймовірність неповернення кредитних коштів.

Таблиця 2.

Цільове спрямування кредитів, наданих нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам в Україні у 2006–2008 рр. [1, с. 99, 107] (на кінець періоду, млн. грн.)

Період	2006		2007		2008	
	обсяг	питома вага, %	обсяг	питома вага, %	обсяг	питома вага, %
Кредити, надані нефінансовим корпораціям	160503	100	260476	100	443665	100
в тому числі – на поточну діяльність	137516	85,7	217271	83,4	359140	81
– іпотечні кредити	10507	6,5	17340	6,7	29785	6,7
– інші кредити в інвестиційну діяльність	12480	7,8	25865	9,9	54740	12,3
Кредити, надані домашнім господарствам	82010	100	160386	100	280490	100
в тому числі – на поточні потреби	55545	67,7	110121	68,7	188833	67,3
– іпотечні кредити	20523	25	46626	29	89615	32
– інші кредити	5943	7,3	3640	2,3	2042	0,7

Обсяги залучених депозитних коштів банківськими установами щорічно зростали. Позитивні тенденції в економіці України попередніх років призвели до появи тимчасово вільних коштів у резидентів, ефективна монетарна політика того періоду забезпечила стабільність гривні та помірні темпи інфляції, динамічний розвиток фінансового сектора і привабливі відсотки за залучення депозитних коштів, що пропонувалися комерційними банками, відродили довіру до банківської системи з боку населення. Найбільшу частину депозитних коштів комерційними банками було залучено від домашніх господарств, пито-

ма вага цих коштів у загальних обсягах залучених депозитів на кінець 2008 року перевищує 60% (табл. 3).

Таблиця 3.
Депозити, залучені комерційними банками від резидентів у розрізі секторів економіки в Україні у 2006–2008 рр. [1, с. 71]
(на кінець періоду, млн. грн.)

Період	2006	2007	2008
Депозити, залучені від інших фінансових корпорацій	8741	15343	19305
питома вага у загальній сумі залучених депозитів, %	4,7	5,4	5,3
у тому числі			
– від страхових корпорацій та недержавних пенсійних фондів	4063	7043	8537
– від інших фінансових посередників та допоміжних фінансових організацій	4679	8300	10768
Депозити, залучені від сектору загального державного управління	1682	4136	2536
питома вага у загальній сумі залучених депозитів, %	0,9	1,5	0,7
у тому числі			
– від центральних органів державного управління	266	601	615
– від регіональних та місцевих органів державного управління	1417	3536	1921
Депозити, залучені від нефінансових корпорацій	65614	95583	118188
питома вага у загальній сумі залучених депозитів, %	35,3	33,7	32,9
у тому числі			
– від державних нефінансових корпорацій	6976	9275	12281
– від інших нефінансових корпорацій	58638	86308	105907
Депозити, залучені від інших секторів економіки	109879	168813	219711
питома вага у загальній сумі залучених депозитів, %	59,1	59,4	61,1
у тому числі			
– від домашніх господарств	108860	167239	217860
– від некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства	1020	1575	1851
Усього	185917	283875	359740
Темпи зростання, у % до попереднього року	138	128,5	126,7

Порівнюючи темпи зростання залишків коштів на кінець періоду за депозитними і кредитними операціями, важко не помітити великий розрив між ними. Рівномірність темпів залучення депозитів і надання кредитів банківською системою є надзвичайно важливим компонентом, що забезпечує її стабільність, стійкість і ефективне функціонування. Негативною тенденцією розвитку вітчизняного банківського сектору є суттєве перевищення темпів зростання обсягів наданих кредитів порівняно із темпами залучення депозитних коштів. Наслідком цього є невідповідність між ресурсною базою вітчизняних комерційних банків і обсягами їх активних операцій, що поряд з іншими важливими чинниками створює загрозу для ефективного функціонування банківської системи України, підвищує ступінь ризику діяльності комерційних банків, робить банківський сектор чутливим до найменших дестабілізаційних проявів як внутрішнього, так і зовнішнього походження.

Результати зазначеної практики господарювання не змусили себе довго чекати і проявились на повну силу восени 2008 року, зробивши свій внесок у поглиблення кризових явищ в економіці. Загальне погіршення економічного стану в державі та стрімка девальвація гривні зробили неможливим повернення кредитних коштів для багатьох позичальників. У листопаді 2008 року суттєво прискорилося зростання заборгованості фінансових корпорацій за простроченими та сумнівними кредитами. За даними НБУ, порівняно із жовтнем, її приріст становив 24,7%, у тому числі в іноземній валюті – 42,6% [1, с. 4].

Разом з тим, зростаюча недовіра з боку вкладників до фінансового стану окремих комерційних банків і банківської системи загалом призвела до значного уповільнення темпів залучення депозитів до 126,7% за результатами 2008 року, порівняно з 152,7% на кінець 2007 року [1, с. 71].

Зростання заборгованості за кредитами у поєднанні з уповільненням темпів залучення депозитів призвело до різкого скорочення ресурсної бази комерційних банків, погіршення їх фінансової стійкості, створило реальну небезпеку банкрутства для багатьох банківських установ.

Намагаючись врятувати вітчизняну банківську систему, Національний банк України вживає чимало заходів для економічного і адміністративного регулювання: використовуючи різні інструменти рефінансування, підтримує ліквідність банківських установ, а також забороняє комерційним банкам видавати гроші з депозитних рахунків, термін сплати за якими не настав. Своєю чергою, банківські установи підвищили процентні

ставки за кредитами, з метою стимулювання попиту на останні, і зробили більш привабливими процентні ставки за депозитами для стимулювання нарощення власної ресурсної бази.

Висновки. Функціонування вітчизняної банківської системи на сучасному етапі характеризується негативними тенденціями. Дослідження її діяльності дозволило зробити висновок, що причини зазначених тенденцій полягають не тільки в зовнішніх чинниках. Значною мірою їх основи було закладено нерозважливою політикою самих комерційних банків, і прояв цих негативних тенденцій у формі погіршення показників фінансового стану вітчизняних банківських установ був лише питанням часу.

Дестабілізація економіки зіграла роль каталізатора, поглибивши руйнівний вплив на банківську систему чинників внутрішнього характеру. Проте варто розуміти, що подолання дисбалансу у кредитних і депозитних операціях – це не єдина складова стійкості вітчизняної банківської системи. Ефективність функціонування українських банків значною мірою також залежить від ступеня їх капіталізації, рівня ліквідності тощо. У межах покращення капіталізації Нацбанком вжито низку заходів щодо підвищення ліцензійних вимог до рівня капіталу при здійсненні окремих банківських операцій, вдосконалення порядку розрахунку регулятивного капіталу з метою максимального його наближення до реальних обсягів. Але успіхи зазначених заходів можливі лише за умов відповідної співпраці з боку самих банківських установ, яким як мінімум слід дотримуватись адекватної політики управління ризиками. Аналогічний комплексний підхід забезпечить регулювання ліквідності банківської системи України: сприятлива політика рефінансування комерційних банків з боку НБУ матиме позитивний ефект з одночасною відмовою банків від спекулятивних операцій з іноземною валютою, що збільшить гривневу ліквідність банківської системи України.

Література

1. Бюлетень Національного банку України. – 2009. – № 2.
2. Вахненко Т. Кредитний бум в Україні // Економіст. – 2008. – № 5. – С. 34-38.
3. www.ukrstat.gov.ua.
4. Рекапіталізація банків вимагає зміни законів? // <http://www.epravda.com.ua/news/49e3576e0d957/>.

УДК 339.9.012

Рудковська Є. В.,*магістр факультету міжнародних економічних відносин Дніпропетровського національного університету ім. Олеся Гончара*

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇН ЦСЄ ТА БАЛТІЇ ЗА УМОВ СТАНОВЛЕННЯ В НИХ СОЦІАЛЬНО- ОРІЄНТОВАНОЇ МОДЕЛІ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено розвиток зовнішньоекономічної діяльності країн ЦСЄ та Балтії на сучасному етапі. Визначено рівень соціалізації зовнішньоекономічної діяльності цих країн. Внесені пропозиції щодо усунення недоліків у їх зовнішньоекономічній діяльності.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, ринкова економіка, товарна структура експорту, товарна структура імпорту, зовнішня торгівля, квота, соціалізація, соціальні стандарти.

The article investigates the development of foreign economic activity of CEE and Baltic countries at the present stage. Level of socialization of foreign economic activities of these countries is detected. Suggestions in relation to the removal of failings in their foreign economic activity are made.

Key words: foreign economic activity, market economy, commodity export structure, commodity import structure, foreign trade, quota, socialization, social standards.

Постановка проблеми. На початку 90-х рр. XX ст. країни ЦСЄ та Балтії зіткнулися зі значними соціально-економічними деформаціями: у регіоні були високими рівні безробіття та інфляції, на ринках відчувався дефіцит багатьох товарів, через державну централізацію зовнішньоекономічної діяльності стали неактивними виробники, експортери, інвестори регіону, доходи населення опинилися на дуже низькому рівні. Країни ЦСЄ та Балтії зрозуміли: слід негайно внести зміни до внутрішньої та зовнішньої економічної політики, відмовитися від централізованого управління економікою, побудувати ринкові механізми і, що найголовніше, надати усім цим перетво-

ренням соціального спрямування, тобто усі ці перетворення здійснювати з урахуванням того, яку користь вони принесуть громадянам цих країн. Фактично, було вирішено побудувати соціально-орієнтовану ринкову економіку, тобто таку, як у розвинених країнах (США, Японії, країнах Західної Європи).

Ці завдання ставилися центрально-, східноєвропейськими та прибалтійськими країнами на початку 90-х рр. XX ст. З тих пір минуло багато часу і відбулися значні зміни. Досліджувані держави інтегрувалися із соціально-орієнтованими країнами Західної Європи, ввійшли до могутнього економічного блоку ЄС, беруть активну участь у міжнародному поділі праці. У зв'язку з цим цікаво дізнатися, які ж зміни відбулися у зовнішньоекономічній діяльності країн ЦСЄ та Балтії під впливом вищезазначених завдань, як розвивається їхня зовнішньоекономічна діяльність в умовах побудови соціально-орієнтованої ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню зовнішньоекономічної діяльності країн ЦСЄ та Балтії значну увагу в своїх розробках приділив польський фахівець Г. Колодко [2]. У роботах В. Адамика [1], В. Гришкіна [3] проаналізовано вплив економіки кожної країни на соціальні процеси та явища в державі, встановлено, яка залежність існує між зовнішньоекономічною політикою країни та рівнем життя її населення, як "впізнати" країну з соціально-орієнтованою зовнішньоекономічною діяльністю. Але роботи науковців мають суто теоретичний характер, оскільки жоден з них не досліджує конкретні країни чи регіони, обмежуючись загальнотеоретичним матеріалом. Цей аргумент виступає на користь вивчення зовнішньоекономічної діяльності країн ЦСЄ та Балтії з точки зору її соціального спрямування.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є оцінка впливу зовнішньоекономічної діяльності на процес розбудови країнами ЦСЄ та Балтії соціально-орієнтованої ринкової економіки, а також виявити недоліки у зовнішньоекономічній діяльності даних країн та запропонувати шляхи їх усунення.

Викладення основного матеріалу. Зовнішньоекономічна діяльність країн ЦСЄ та Балтії у тому вигляді, в якому вона існує зараз, формувалася протягом двох останніх десятиліть. Зміни у ній почалися на початку 90-х рр. з реформування країн регіону своєї митної політики.

Так, у 80-90-х рр. досліджувані країни подали заявки на вступ до ГАТТ / СОТ. У 1995 р. в організацію були прийняті Угорщина, Польща, Словаччина, Румунія, Чехія, Словенія, в

1996 р. – Болгарія, в 1999 р. – Латвія та Естонія, в 2001 р. – Литва. З одного боку, членство у СОТ змусило країни ЦСЄ та Балтії зменшити тарифні та нетарифні обмеження, які застосовувалися ними для захисту внутрішнього ринку, проте, з іншого боку, участь у СОТ гарантувала цим державам рівноправні торговельні відносини з торговими партнерами в межах СОТ на основі режимів найбільшого сприяння та недискримінаційності. Виробники та експортери досліджуваного регіону опинилися у нових умовах діяльності – вони втратили безпосередній захист з боку держав, але натомість отримали лібералізований доступ на ринки багатьох країн світу, доступ до вирішення торгових суперечок у межах СОТ, знизили власні витрати на ведення бізнесу, в тому числі витрати від дискримінаційних заходів.

З середини 1990-х р. у межах таких об'єднань, як "EFTA" (Європейська угода про вільну торгівлю) та "CEFTA" (Центральноевропейська угода про вільну торгівлю) країни Західної та Центрально-Східної Європи уклали між собою низку угод про преференційну та вільну торгівлю, які передбачали поступове зниження митних та інших торгових бар'єрів для промислових та сільськогосподарських товарів.

З 1998 р. почався процес підписання угод про асоційоване членство між ЄС та країнами ЦСЄ та Балтії, у результаті чого ще більше розширився взаємний доступ до ринків товарів та послуг.

Реалізація усіх договорів, підписаних між Євросоюзом та деякими країнами ЦСЄ та Балтії, а також виконання цими країнами своїх обов'язків, зумовлених членством в СОТ, призвели до відміни значної кількості тарифів та квот, до створення умов, що сприяли активній економічній діяльності громадян країн ЦСЄ та Балтії. Це означає, що до початку 2000-х рр. досліджувані країни побудували бажану ефективну митну політику.

Вдала митна політика надала можливість країнам ЦСЄ та Балтії з 2000-х рр. проводити "зразкову" зовнішньоторговельну діяльність.

Для вивчення особливостей зовнішньої торгівлі регіону нами було здійснено дослідження макроекономічних показників таких країн, як Польща, Словенія, Литва та Румунія. При виборі країн був врахований географічний чинник (Польща та Словенія розташовані у Центральній Європі, Литва та Румунія – у Східній) та часовий (Польща, Словенія та Литва приєдналися до ЄС у 2004 р., Румунія – у 2007 р.).

Починаючи з 2000 р., обсяги зовнішньої торгівлі чотирьох вищезазначених країн постійно зростають, що відповідає змі-

нам у їх митній політиці. Так, у 2007 р. зовнішньоторговельний обіг Польщі становив 354404 млн. дол. США, що в 3,5 рази більше аналогічного показника за 2000 р., у Словенії зовнішньоторговельний обіг збільшився в 3 рази (у 2007 р. він склав 71417 млн. дол. США), у Литві – в 4 рази (48509 млн. дол. США), у Румунії – майже в 5 разів (130621 млн. дол. США).

У країн ЦСЄ та Балтії, які ввійшли до ЄС у 2004, перед вступом до ЄС середні показники росту експорту та імпорту становили 113% і 108,5% відповідно. Після 2004 р. ці показники збільшилися до 122,4% і 122,7% відповідно. Для Румунії, яка набула членства у Європейському Союзі у 2007 р. також відзначається ріст цих показників (перед вступом до ЄС середні показники росту експорту та імпорту становили 119,2% і 121,5% відповідно, після вступу – 128,4% і 137,7%).

Значення експортних квот зазначених країн також щорічно збільшується. У 2007 р. експортна квота Польщі становила 39,8%, Словенії – 78,5%, Литви – 55,3%, Румунії – 30,5%, що свідчить про високий ступінь їх залучення у світову економіку.

Знаючи про існування залежності між показниками зовнішньої торгівлі та такими соціально-економічними показниками розвитку країни, як ВВП на душу населення, розмір заробітної плати, рівень інфляції, можна припустити, що зі стрімким зростанням у 2000-2007 рр. обсягів експорту країн ЦСЄ та Балтії (Польщі, Словенії, Литви та Румунії), так само стрімко зростали в цей період і їхні соціально-економічні показники, окрім інфляції – вона мала "дзеркально" зменшуватися (рис. 1).

Динаміка середніх значень макроекономічних та соціальних показників країн ЦСЄ та Балтії (рис. 1) загалом підтверджує сформоване припущення. Інша справа, що соціальні показники, навіть незважаючи на їхнє зростання, сьогодні все одно далекі від встановлених соціальних стандартів. Це, до речі, стосується усіх країн регіону.

Не можна залишати поза увагою той факт, що з 2000 р. сальдо зовнішньої торгівлі обраних для аналізу країн залишається від'ємним. У більшості з країн від'ємне сальдо щороку зростає: станом на 2007 р. сальдо зовнішньої торгівлі Польщі становило -19564 млн. дол. США, сальдо Словенії – -23 млн. дол. США, Литви – -6153 млн. дол. США, Румунії – -29253 млн. дол. США. Ця тенденція перевищення експорту над імпортом може в деякого викликати занепокоєння, але не варто робити поспішних висновків до аналізу товарної структури імпорту.

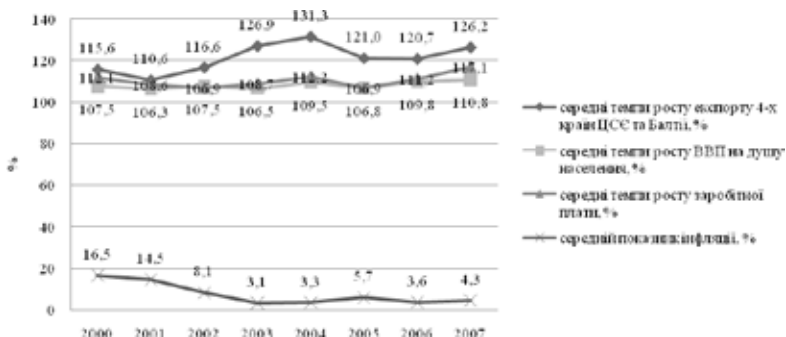


Рис. 1. Динаміка середніх значень макроекономічних та соціальних показників країн ЦСЄ та Балтії у 2000 – 2007 р.*

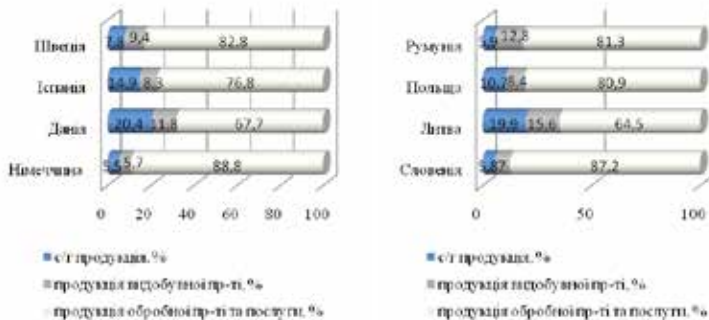
*Складено автором за даними [4]

Отже, для повноцінного аналізу зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ та Балтії, окрім кількісних показників, необхідно дослідити якісні показники зовнішньої торгівлі, товарну та географічну структури експорту та імпорту.

Товарна структура експорту країн ЦСЄ та Балтії сьогодні дуже схожа на товарну структуру експорту країн, які мають статус соціально-орієнтованих економік. Доводить цю подібність наведене нижче порівняння товарних структур експорту Польщі, Словенії, Литви, Румунії та розвинених країн зі складу ЄС (рис. 2). Для порівняння були обрані розвинені країни, які ввійшли до ЄС на різних етапах його розширення (Німеччина у 1957 р. стала засновницею ЄЕС, у 1973 р. до ЄЕС ввійшла Данія, у 1986 р. – Іспанія, у 1995 р. до ЄС приєдналася Швеція).

Згідно з рис. 2., в усіх країнах (старих та нових членах ЄС) розвинуті однакові галузі – сфера послуг і обробна промисловість. Частка сільськогосподарської продукції у експорті країн ЦСЄ та Балтії незначна: її збільшенню перешкоджає практика торгових контингентів на сільськогосподарську продукцію в межах ЄС. Невеликою є також частка продукції видобувної промисловості: наявна кількість природних ресурсів не дозволяє займатися їх експортом у великих масштабах. За таких умов (рис. 2) країнам ЦСЄ та Балтії залишається розвивати обробну промисловість та сферу послуг, які, з погляду економічного та соціального розвитку будь-якої країни, є найбільш позитивними секторами економіки. Отже, експорт країн ЦСЄ та Балтії можна назвати таким, що має соціальне спрямування.

Товарна структура імпорту досліджуваних країн також схожа на товарну структуру імпорту країн з соціально-орієнтованою ринковою економікою (рис. 3). При порівнянні товарних структур імпорту розвинених країн зі складу ЄС та країн ЦСЄ та Балтії (рис. 3) виявлено залежність старих і нових учасників Євросоюзу від поставок продукції видобувної (нафта і нафтопродукти, природний газ, чорні метали, сталь, залізо) та обробної промисловості (машини та устаткування, продукція хімічної та легкої промисловості та інша готова продукція), від імпорту послуг (освітніх, туристичних, комп'ютерних, науково-дослідних). Щодо сільськогосподарської продукції, і ті, й інші забезпечені нею достатньо, тому імпортують її у невеликих обсягах.



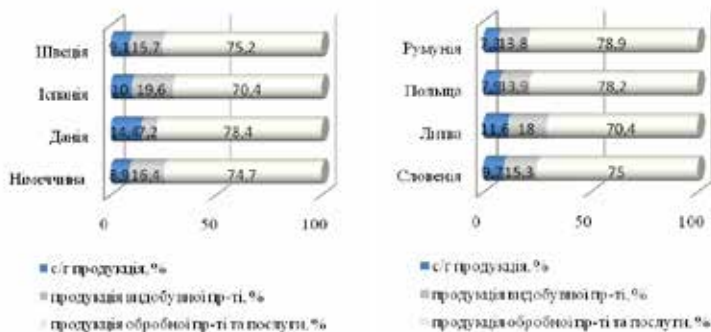
а) країни з соціально-орієнтованою б) країни ЦСЄ та Балтії
ринковою економікою

Рис. 2. Порівняння товарних структур експорту країн ЦСЄ та Балтії і країн з ринковою економікою станом на 2007 р. *

*Складено автором за даними [4]

Співставлення поданих напередодні від'ємних сальдо зовнішньої торгівлі із даною товарною структурою імпорту дозволяє дійти висновку, що перевищення імпорту над експортом зумовлене, перш за все, високою вартістю товарів та послуг, які ввозяться з-за кордону. Завдяки цим товарам та послугам у регіоні вже сьогодні спостерігається розвиток інноваційно-орієнтованих галузей економіки, збільшення обсягів виробництва та експорту, зростання чисельності зайнятих, зростання кваліфікаційного рівня працівників та інші позитивні соціальні ефекти. Отже, з огляду на соціальну значимість вищезна-

чених статей імпорту, від'ємне сальдо країн ЦСЄ та Балтії не повинно викликати занепокоєння.



а) країни з соціально-орієнтованою б) країни ЦСЄ та Балтії
ринковою економікою

Рис. 3. Порівняння товарних структур імпорту країн ЦСЄ та Балтії і країн з ринковою економікою станом на 2007 р. *

*Складено автором за даними [4]

Розглядаючи товарну структуру імпорту, не можна не відзначити зростання темпів росту імпорту послуг у досліджуваних країнах в останній час. Так, у 2007 р. темпи росту імпорту послуг у Польщі становили 125,2% (для порівняння темпи росту імпорту товарів – 128,1%), у Словенії – 129,9% (130,6%), у Литві – 126,9% (125,0%), у Румунії – 146,0% (136,6). Високі темпи росту імпорту послуг і навіть перевищення їх над темпами росту імпорту товарів (для деяких країн) свідчить про те, що у громадян країн ЦСЄ та Балтії є кошти не тільки на продукти харчування, одяг, оплату житла, а й кошти на задоволення культурних, духовних потреб (освітні, туристичні послуги тощо); причому таких коштів у них з кожним роком все більше. Це значить, що якість життя населення регіону постійно зростає, а імпорт несе соціальну відповідальність.

Дослідження географічної структури зовнішньої торгівлі дало такі результати. Найбільшими споживачами продукції з ЦСЄ та Балтії є ЄС, Росія, США, Україна, Туреччина, Норвегія, Сербія, Крит, Білорусія, Того, Боснія і Герцеговина, Молдова і Швейцарія. Найголовнішими постачальниками товарів та послуг у цей регіон є: ЄС, Росія, Китай, Туреччина, Україна,

Південна Корея, США, Білорусія, Японія, Крит, Тайбей, Казахстан, Сербія.

Серед усіх торговельних партнерів країн ЦСЄ та Балтії найголовнішим є ЄС, у межах якого замкнуті 72,2% зовнішньої торгівлі (або 74,4% експорту і 70% імпорту) країн - "новачків".

Географічна концентрація зовнішньої торгівлі центральноевропейських, східноевропейських та прибалтійських країн може декому здатися небезпечною. Але такі оцінки є безпідставними, бо торгівля здійснюється в межах потужного та політично і економічно стабільного інтеграційного блоку (ЄС), у торговельній практиці якого існує правило надання пріоритетів внутрішнім експортерам та імпортерам.

Єдине, що розцінюється як недолік у географічній структурі зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ та Балтії, так це високий показник географічної концентрації імпорту енергоносіїв. Найбільшим постачальником нафтопродуктів та природного газу в регіон є Росія, частка якої в загальному обсязі імпорту нафти країнами ЦСЄ та Балтії становила станом на 2007 р. понад 20%, частка в загальному обсязі імпорту природного газу – до 30%. Від Росії залежить і робота багатьох підприємств у ЦСЄ та Балтії, і якість життя громадян країн регіону (опалення в їхніх домівках, газопостачання). Це дозволяє РФ диктувати імпортерам ціни на енергоресурси, умови поставок тощо.

Подібний стан речей є не просто невідгідним для країн ЦСЄ та Балтії, він є загрозливим для них, що підтверджують події 2009 р., коли Росія через газовий конфлікт з Україною припинила поставки природного газу по українським трубопроводам у Європу. Через відсутність в останньої альтернативних джерел енергоносіїв зупинили роботу підприємств, під загрозою опинилося життя громадян європейських країн.

Висновки. У ХХІ столітті зовнішньоекономічна діяльність країн ЦСЄ та Балтії зазнала суттєвих перетворень. Завдяки розпочатим у 90-х рр. ХХ ст. реформам у митній політиці, зближенню з розвиненими країнами Західної Європи досліджувані держави за останній час значно наростили обсяги зовнішньої торгівлі, досягли високих значень експортних квот. Країнами ЦСЄ та Балтії на сьогодні сформовано такі товарні структури експорту та імпорту, що дуже схожі до товарних структур зовнішньої торгівлі розвинених країн. Подібні зміни у зовнішньоекономічній діяльності не могли не відобразитися на житті громадян: останнім часом заробітна плата, ВВП на душу населення в досліджуваних країнах зростають, інфляція зменшується.

Загалом зовнішньоекономічну діяльність країн ЦСЄ та Балтії можна охарактеризувати як таку, що має соціальне спрямування та несе соціальну відповідальність. Недоліком зовнішньоекономічної діяльності є тільки те, що вона не забезпечує досягнення соціальних стандартів, і те, що незмінною при її здійсненні залишається географічна структура зовнішньої торгівлі (імпорту).

Наблизити до соціальних стандартів власні соціальні показники країнам ЦСЄ та Балтії пропонується шляхом збільшення у товарній структурі експорту частки обробної промисловості та послуг, тобто частки соціально-орієнтованих галузей. Щодо географічної структури імпорту, то центральноєвропейським, східноєвропейським та прибалтійським країнам необхідно послабити свою залежність від російських поставок енергоресурсів, розширити перелік імпортерів енергоресурсів у регіон, серед яких можуть бути: Іран, Алжир, Ангола, Лівія, Єгипет, Нігерія, Казахстан, Туркменістан та Азербайджан.

Література

1. Адамик В. Вплив структури зовнішньої торгівлі країн з перехідними економіками на добробут їх громадян // Вісник Тернопільського державного економічного університету. – 2006. – №2. – С. 92-103.
2. Колодко Г. От шока к терапии. – М., 2000. – 480 с.
3. Гришкін В.О. Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи: Монографія. – Дніпропетровськ: Пороги, 2005. – 509 с.
4. Офіційний сайт Європейського Союзу // www.eu.org

УДК 336.71

Салій Н. Ю.,*аспірант Полтавського університету споживчої кооперації України*

СУТНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті проаналізовано сутність банківського фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Уточнено поняття "кредитування" та "фінансування". Визначені характеристики основних видів фінансування зовнішньоекономічної діяльності клієнтів банків.

Ключові слова: кредит, фінансування, документарні інструменти, постімпортне, постекспортне, передекспортне фінансування.

The essence of bank financing of economic agents' foreign economic activity is analyzed in the article. Determination of concept to the "credit" and "financing" is given. The descriptions of basic types of economic agents' foreign economic activity financing are found out.

Key words: credit, financing, documentary instruments, post import, post export, before export financing.

Постановка проблеми. Вступ України до СОТ та подальша інтеграція в європейський економічний простір сприяє підвищенню інтенсивності розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і призводить до збільшення кількості та обсягу експортних та імпортних торговельних операцій, а отже, зумовлює необхідність банківського фінансування зовнішньоекономічної діяльності клієнтів.

Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання є однією з основних форм економічних відносин України з іноземними державами та посідає особливе місце в економічній політиці всіх економічно розвинутих країн. В умовах ринкової економіки існує можливість залучення коштів для фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання із зовнішніх джерел. Кредитування зовнішньоекономічної діяльності – це рух позичкового капіталу у сфері міжнародних

економічних відносин, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості та сплати відсотків [1].

Для багатьох суб'єктів господарювання здійснювати діяльність на міжнародних ринках досить складно. Учасники зовнішньоекономічної діяльності стикаються з такими проблемами, як відмінності у звичаях ділового документообігу, законодавчих актах та мовах спілкування, а також валютний ризик, що пов'язаний із нестабільністю валютних курсів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження проблем банківського фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання стосовно окремих його аспектів, загальних принципів та форм зробили такі вчені, як І. В. Бак, М. І. Дідівський, С. К. Казанцев, М. А. Калиніна, А. М. Кандиба, Л. М. Красавіна, І. Я. Носкова, Л. Є. Островський, О. О. Паршина, Л. В. Руденко та ін. Разом з тим, аналіз опублікованих робіт свідчить про те, що, незважаючи на значну увагу до цих питань, ще недостатньо висвітлена різниця між поняттями банківського кредитування та фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, не повністю систематизовані наявні форми останнього.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у з'ясуванні сутності категорії фінансування зовнішньоекономічної діяльності клієнтів банків, його відмінності від звичайного кредитування та визначення наявних в українських банках та перспективних форм фінансування.

Банківською системою здійснюється кредитне та фінансове обслуговування суб'єктів господарювання. Банки відіграють значну роль в організації і проведенні розрахунків між суб'єктами господарювання, їхня роль у цій сфері значно зросла з переходом економіки України на засади ринкового господарства.

Для забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання банківські установи здійснюють фінансування експортно-імпортних операцій, що дозволяє оптимізувати фінансові потоки та мінімізувати фінансові та комерційні ризики. Фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання стало невід'ємною складовою набору послуг, що пропонуються клієнтам комерційними банками.

Вказана обставина спонукає до пошуку визначення категорії фінансування, яке б найточніше відображало його економічну природу в контексті уніфікації (універсальності) і по-

вноти (всебічності) розкриття сутності та відображала його відмінність від кредитування.

В економічній літературі є кілька визначень та трактувань змісту терміну кредитування. Так, у **фінансово-кредитному словнику зазначено, що кредит – це позичковий капітал банку в грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання** [2]. Банківська енциклопедія визначає кредит як економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу одержання останнім позички в грошовій або товарній формі на умовах повернення в певний термін і, як правило, зі сплатою відсотків [3]. Професор М. І. Савлук вважає, що "кредит – економічні відносини між юридичними та фізичними особами і державою з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення і, як правило, з виплатою відсотків" [4].

Більшість визначень цього поняття зводяться до того, що кредит є суто технічною категорією, тобто надання грошових коштів у борг на засадах повернення і сплати. На нашу думку, таке розуміння кредиту в умовах ринкових відносин є дещо звуженим. По-перше, кредит – це економічна категорія, якою передбачається не лише перерозподіл, а й акумулювання тимчасово вільних коштів держави, суб'єктів господарювання та фізичних осіб. По-друге, кредиту притаманні принципи не лише сплати і повернення, а й цільового використання запозичених коштів, реального забезпечення кредиту. По-третє, у кредитні відносини вступають не лише комерційні банки і підприємства, а й держава та населення.

Отже, кредит – це, насамперед, економічна категорія, якою передбачається акумулювання тимчасово вільних коштів бюджету, централізованих державних позабюджетних фондів, суб'єктів господарювання і населення, які потім надаються позичальникам (державі, юридичним і фізичним особам) на засадах повернення, строковості, сплати, цільового використання та реального забезпечення.

Поняття "фінансування" має походження від англійського слова "funding", яке перекладається як забезпечення або виділення грошових коштів, фінансів на будь-що. Розкриваючи економічний зміст цього визначення, можна зробити висновок, що фінансування – це ризикові активні операції банків, які пов'язані з документарними інструментами: видача непокритих зобов'язань (акредитиви та гарантії), підтвердження документарних інструментів без покриття, кредитування чи надан-

ня зобов'язань під забезпечення майнових прав на виручку за документарними інструментами тощо.

Цільовою групою для надання послуг з фінансування експортно-імпортних операцій є великі та середні підприємства, які займаються зовнішньоторговельною діяльністю. Схеми фінансування зовнішньоекономічної діяльності використовують в основному суб'єкти господарювання таких галузей, як машинобудування, металургія, сільське господарство та ін.. Широко застосовується цей інструментарій також при імпортуванні в Україну комплектуючих до автомобілів, продуктів нафтохімії, фармацевтичної продукції, тобто товарів зі швидким оборотом, а також при імпортуванні обладнання. Таке фінансування українськими банками здійснюється шляхом залучення кредитних ресурсів з міжнародних ринків та використання ресурсів їхніх партнерів – іноземних банків. Проблемним сегментом для фінансування зовнішньоекономічної діяльності є малі підприємства, які не завжди спроможні профінансувати свої зовнішньоторговельні контракти і тому потребують залучення грошових коштів. Щоб налагодити механізм фінансування малих підприємств потрібно вдосконалити законодавство у сфері кредитних відносин та валютного регулювання. Ще більшою проблемою є недостатня обізнаність учасників зовнішньоекономічної діяльності в області банківських продуктів і послуг.

Асортимент послуг, які пропонують українські банки в межах фінансування зовнішньоекономічної діяльності, достатньо широкий, про що свідчить інформація, наведена у таблиці 1.

Проте постімпортне, передекспортне та постекспортне фінансування доступне далеко не всім позичальникам, оскільки передбачає наявність заставного майна, вартість якого у два рази має перевищувати обсяг фінансування. Також таке фінансування може стати надто дорогим для позичальника, якщо сума угоди невелика. Тривалість оформлення угод про фінансування залежить від характеру відносин між вітчизняним банком та клієнтом. Як приклад, для постійних, фінансово стійких клієнтів, які мають позитивну кредитну історію, акредитив може бути відкритий протягом одного дня, решті клієнтів доведеться чекати кілька тижнів, або взагалі їм буде відмовлено у фінансуванні.

Повноцінному фінансуванню зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання перешкоджають загальні проблеми розвитку української банківської системи, зокрема недостатній рівень капіталізації та проблеми ліквідності банків. Розміри

капіталу банку не дають змоги обслуговувати великих клієнтів, які потребують значного фінансування своїх бізнес-проектів.

Таблиця 1.
Основні види фінансування
зовнішньоекономічної діяльності клієнтів

Фінансування імпорту	Фінансування експорту
Відкриття акредитивів та гарантій без фінансового покриття (фінансування до відвантаження) – дозволяє імпортеру організувати реалізацію його контракту, не відволікаючи на цей період свої оборотні засоби та одночасно надаючи контрагенту гарантію як реалізації контракту в майбутньому, так і виконання платіжних зобов'язань	Підтвердження експортних акредитивів на непокритій основі можливе за проханням банку-емітента, на який банком встановлено ліміт за документарними операціями. Такий вид фінансування використовується, якщо український експортер не довіряє зобов'язанням банку-емітента, який відкрив акредитив, а той, своєю чергою, не має встановлених лімітів на українські банки, щоб перевести покриття на термін дії акредитиву
Постімпортне фінансування – це відстрочка оплати за документарним акредитивом, що надається іноземним банком або іноземною фінансовою установою вітчизняному імпортеру під зобов'язання українського банку надати покриття після закінчення визначеного періоду часу. Використовується в тому випадку, коли вітчизняний імпортер планує закупівлю товарів за кордоном і при цьому не має бажання або можливості здійснити попередню оплату за товар продавцю-нерезиденту. Оплата за товар буде здійснена імпортером після його поставки на територію України. У цьому випадку імпортер пропонує продавцю-нерезиденту як розрахунок безвідкличний підтверджений документарний акредитив та після отримання його згоди звертається до банку з метою отримання пост-імпортного фінансування.	Передекспортне фінансування використовується у тому випадку, коли вітчизняний експортер планує продаж товарів за кордон, для чого йому потрібні грошові кошти на покриття витрат виробництва, збереження та транспортування товарів, що експортуються, тощо. З цієї метою він, з одного боку, домовляється з імпортером-нерезидентом про відкриття документарного акредитиву, що створює додаткові вигідні умови для іноземного партнера, а з іншого боку – з українським банком щодо отримання перед-експортного фінансування зовнішньоекономічного контракту.

Фінансування відстроченого платежу – відкриття на непокритій основі акредитива, що виконується шляхом відстрочки платежу, або гарантії, що забезпечує зобов'язання імпортера своєчасно погасити товарний кредит	Пост-експортне фінансування є формою рефінансування відстрочки платежу, наданий експортером контрагенту. Якщо експортер надає товарний кредит покупцеві, але потребує грошових коштів одразу після проведення відвантаження, то йому можуть бути надані кошти у сумі, що є дуже близькою до суми експортного відвантаження.
	Інші форми фінансування експорту – з використанням кредитних ліній іноземних банків

У сучасних умовах вітчизняні банки ще не можуть запропонувати довгострокові кредити і великі гарантії експортерам, що знижує рівень їх конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

Активізації діяльності банків у сфері фінансування зовнішньоекономічної діяльності, розширенню спектра послуг та збільшенню обсягів операцій сприятимуть стабілізація в кредитно-фінансовій сфері країни, зниження рівня кредитних ставок, зміцнення іміджу українських банків на міжнародному ринку, вдосконалення механізму фінансування, надання кредитів та гарантії.

Разом з тим, суб'єктам господарювання потрібно покращувати показники прибутковості, капіталізації, підвищувати рівень відкритості інформації про власний бізнес. Комплексне вирішення цих проблем розширить межі банківського фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, сприятиме поживавленню інвестиційних процесів, забезпечить стабільність зростання реального сектору економіки, дозволить підвищити рівень конкурентоспроможності економіки України.

Висновки. Поняття банківського фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання в економічному сенсі суттєво відрізняється від кредитування, яке є лише одним із можливих шляхів його здійснення. Фінансування включає в себе усі форми кредитування та послуги, що мають кредитний характер. Активізації діяльності банків у сфері фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, розширенню спектра послуг та збільшенню обсягів операцій сприятимуть стабілізація в кредитно-фінансовій сфе-

рі країни, зниження рівня кредитних ставок, зміцнення іміджу українських банків на міжнародному ринку.

Фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання є важливим елементом економічного розвитку країни, адже воно є дієвим засобом конкурентної боротьби на світовому ринку, оскільки розширює можливості експортера щодо збуту, а імпортера – щодо придбання товару.

Література

1. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник: 2-ге вид., випр. і доп. / За заг. ред. А. І. Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
2. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. д.э.н., проф. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
3. Банківська енциклопедія / Під ред. проф. Мороза А. М. – Київ: Ельгон, 2003. – С. 328.
4. Савлук М. Гроші та кредит: Підручник / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана / Михайло Іванович Савлук (заг. ред.). – 4 вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.

УДК 339.924

Старостенко Г. Г.,*доктор економічних наук, професор Національного університету державної податкової служби України;***Квасницька Р. С.,***кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи, заступник декана з навчально-методичної роботи Хмельницького національного університету;***Подсядло Л. П.,***магістр Національного університету державної податкової служби України*

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті висвітлено питання з подальшого розвитку співробітництва, підвищення ефективності співпраці в різних областях економіки та суспільного життя, визначені першочергові цілі на шляху інтеграції України в ЄС. Проаналізовано переваги та недоліки такої інтеграції, що в перспективі буде відповідати інтересам соціально-економічної безпеки України.

Ключові слова: інтеграція, міжнародна суспільно-економічна діяльність, бюджетний дефіцит, державний борг, регулювання трудової міграції, стратегія інтеграції.

The question on the further development of collaboration, increase of efficiency of collaboration in the different areas of economy and public life is highlighted, primary aims on the way of Ukrainian integration in to EU are determined. Advantages and disadvantages of the integration, that will answer interests of socio-economic safety of Ukraine are analysed.

Key words: intergration, international social economic activity, budget deficit, state debt, labor migration regulation, integration strategy.

Постановка проблеми. Об'єктивною основою функціонування та розвитку сучасного світового господарства є динамічні процеси глобалізації. Вони проявляються у зростаючій взаємозалежності країн і регіонів, посиленні інтеграційних процесів між ними, формуванні тісних взаємозв'язків економічного,

науково-технічного, соціального та інформаційного характеру. Характерною особливістю будь-яких глобалізаційних процесів є їх неоднозначність, багатовекторність та різний ступінь впливу на різні групи країн, а їх об'єктивна необхідність проявляється в неможливості жодного регіону світу забезпечити стабільно високий рівень зростання без тісної інтеграційної співпраці. Важливим є вибір “правильного” шляху інтеграції для кожної конкретної країни із врахуванням впливу обраного напрямку на кожний вид економічної діяльності та його перспективність у короткостроковому і довгостроковому періоді.

Проблемам інтеграції України в світове господарство присвячено сотні наукових робіт та публікацій. Але все ще не знайдено однозначної відповіді на питання про напрями інтеграції, можливі темпи цих процесів, їх необхідність і перспективність. Це пов'язано насамперед із високим динамізмом зовнішнього середовища, його нестабільністю та мінливістю. Складність визначення інтеграційного напрямку також полягає і в тому, що на нього впливає значна кількість чинників, які прямо не залежать від нашої держави, але мають на неї значний вплив (глобальні проблеми людства, суто політична складова зовнішньої політики країн, стосовно яких Україна є третьою стороною тощо).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню міжнародної суспільно-економічної діяльності України, у тому числі її економічних відносин з іншими державами, в контексті пошуку шляхів найбільш ефективної інтеграції України у світове господарство, присвячено роботи таких учених, як: І. Бланк, В. Будкін, В. Геєць, Б. Губський, Г. Климко, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, В. Новицький, Т. Панфілова, С. Соколенко, Т. Циганкова та інші.

Більшість дослідників зазначають, що перехід України до якісно нового рівня економічного та соціального розвитку можливий лише за рахунок успішної інтеграції до Європейського Союзу. Проте питання готовності Європи прийняти Україну і, власне, готовності України до вступу в ЄС, та деякі інші питання, пов'язані з євроінтеграцією, потребують детальнішого вивчення.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є вивчення соціально-економічних проблем інтеграції України до Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. У 2005 р., за даними опитування Фонду “Демократичні ініціативи” і Київського міжнародного інституту соціології (КМІС), ідею вступу України в ЄС підтримали 44 % громадян. У разі проведення референду-

му з цього питання проти вступу України до Євросоюзу висловилися б лише 28%, не визначилися або не брали б участі в такому референдумі також лише 28% респондентів. Потрібно з'ясувати, що могло б так вплинути на результати опитування.

Як показала практика країн “останньої хвили” інтеграції в ЄС, вступ до європейського клубу зовсім не гарантує автоматичного підвищення рівня життя населення до середньоєвропейського. Існує проблема розподілу виробничих і торгових квот, наприклад, у сільському господарстві, і непристосованості до них жителів нових країн – членів, проблема приведення виробництва до діючих в ЄС стандартів, що, своєю чергою, створює проблему нерівної конкуренції між виробниками, які давно вже працюють за євростандартом, і підприємствами країн, що тільки вступили в євроклуб.

Перші кроки до інтеграції в ЄС уже зроблені: Україна перша серед колишніх республік СРСР парафіювала Угоду з ЄС про партнерство та співробітництво. Проте, на думку науковців, говорити про реальну інтеграцію України до ЄС зараз ще передчасно. Зумовлено це, насамперед, тим, що, згідно із Маастрихтською угодою, до країн, що мають намір інтегруватися до ЄС, висуваються досить жорсткі економічні вимоги, виконати які Україна буде не у змозі ще довгий час.

Серйозною проблемою для України залишається бюджетний дефіцит. Як свідчить світовий досвід, відносно безпечним є бюджетний дефіцит у розмірі 2-3% ВВП, тобто такий, який установлено Маастрихтською угодою. Такий рівень бюджетного дефіциту можна вважати неінфляційним, бо при цьому немає потреби у фінансуванні через грошову емісію. Зараз величина дефіциту державного бюджету України значно більша.

Наступна проблема України, яка отримує інтегрування в ЄС – це величезні розміри державного боргу, оскільки за вимогами ЄС відношення державного боргу до ВВП не повинно перевищувати 60%. Зовнішній борг України, хоча і не перевищив цю позначку, проте в перспективі, очевидно, буде зростати. Крім того, відомо, що основним джерелом покриття зовнішньої заборгованості є експортні надходження, які в Україні останнім часом, на жаль, не тільки не збільшуються, а навпаки зменшуються.

Інша необхідна умова інтегрування України в ЄС – це зниження темпів інфляції, а саме до 3,3% річних.

Серйозною перепоною на шляху до ЄС стане необхідність виділення в такому самому обсязі, як і на Заході, коштів на охорону навколишнього середовища, соціальну безпеку та ін.

Незважаючи на проголошені цілі, наміри і декларації, а також заяви керівництва ЄС та лідерів їх провідних країн про стратегію на встановлення рівноправного економічного партнерства з Україною, реальна практика свідчить про протилежне. Загальний ринок ЄС для українських товарів залишається практично закритим. Так, аналіз торгівлі продукцією високо-технологічних галузей свідчить про стриманість.

Із погляду національних інтересів і пріоритетів загальний ринок інтегрованих держав надто несприятливий для країн зі слабкою початковою базою внутрішнього розвитку. Про це свідчить рівень економічного розвитку в таких країнах, як Греція, Іспанія, Ірландія, Португалія. Така перспектива очікує й Україну, якщо вона буде розв'язувати свої соціальні проблеми за рахунок економічного та фінансового потенціалу західноєвропейського співтовариства.

Конкурентоспроможність товаровиробників на світовому ринку все більше залежатиме від якості експортованих товарів, їх наукомісткості, здатності забезпечити відповідні послуги та наявності на зовнішньому ринку відповідної інфраструктури. Для України це означає необхідність врахування того факту, що економічні відносини з ЄС стають глибоко економізованими і політика більшості держав визначається, головним чином, прагматичними інтересами.

Перш ніж спрямувати Україну до європейської спільноти, слід більш уважно проаналізувати всі переваги та недоліки такої інтеграції, що в перспективі буде відповідати інтересам економічної безпеки України.

Отже, основними негативними наслідками інтеграції України в ЄС є:

1) в політичній сфері:

– зміна ролі України, як буферу між Заходом та Росією, що може залишити Україну поза європейськими інтеграційними процесами;

2) в економічній сфері:

– несумісність структури експорту України зі структурними пріоритетами розвитку ринку ЄС;

– неконкурентоздатність більшості українських товаровиробників в порівнянні з закордонними, що, можливо, призведе до спаду вітчизняного виробництва, зростання безробіття та соціальної напруги в країні;

– недосконалість процедур та норм стандартизації і сертифікації продукції українських підприємств може стати суттєвим бар'єром на шляху їх реалізації на ринках ЄС;

– недостатня розвинутість та відсталість транспортної інфраструктури може призвести до скорочення вітчизняних перевізників;

3) в культурно-гуманітарній сфері:

– можлива ситуація загострення конкуренції з боку навчальних закладів та науково-дослідницьких фірм, що може призвести до відтоку закордон інтелектуального та наукового потенціалу.

Особливої уваги заслуговує проблема регулювання трудової міграції і соціальний захист громадян України. Приєднання України до ЄС сприятиме розширенню об'ємів ринку праці для українських працюючих. Проте демпінг на ринку праці європейських країн, за оцінками спеціалістів, призведе до протестів місцевих профспілок.

Таким чином, необхідний вибір оптимальної стратегії інтеграції України в ЄС, який сприятиме нейтралізації можливих негативних наслідків, а також розвитку українського економічного потенціалу і становленню конкурентоздатності національної економіки.

Аналізуючи сучасну ситуацію в Європі, а також ті вимоги, що ставить ЄС до кандидатів на вступ, можна зазначити, що у Європейському Союзі, після приєднання 10 нових країн, з'явилися всі ознаки системної кризи, що ставить під сумнів необхідність і можливість розширення цього інтеграційного утворення, зокрема на Схід.

Україна не відповідає економічним вимогам, які містяться в Копенгагенській угоді, значно поступаючись країнам, що приєдналися до ЄС в 2004 р., а тому не може претендувати на вступ в найближчі 5-6 років навіть при найефективнішому застосуванні досвіду лібералізації й адаптації економічної системи до європейських стандартів[5].

Перехід України на якісно новий етап соціально-економічного розвитку та більш тісна інтеграційна співпраця з основними загальноєвропейськими і регіональними структурами можливі лише за рахунок лібералізації українського законодавства та проведення збалансованої економічної політики держави, посилення процесів транснаціоналізації, за допомогою створення сприятливих умов для руху капіталу й розвитку українських структур такого типу, сприяння інноваційному інвестуванню (зокрема шляхом розробки та реалізації короткотермінових та довгострокових інноваційних програм), реструктуризації галузей народного господарства.

Зважаючи на геополітичне й економічне становище України, необхідно розробляти та реалізовувати принцип багатове-

торності, розвиваючи з кожним регіоном, організацією Європи і світу найбільш вигідні, виважені та збалансовані відносини, що сприятимуть соціальному й економічному зростанню України, досягненню нею мінімальних вимог Копенгагенської угоди та вступу до ЄС.

Серед передумов, що сприяють інтеграції Україна – ЄС, на сьогодні існує лише географічна близькість, часткові економічні зв'язки. Але зберігаються відмінності і за основними показниками соціально-економічного розвитку, і за обсягами зовнішньоекономічної діяльності, і за часткою третинного та четвертинного секторів, і за оцінками конкурентоспроможності. Подолання цих проблем має ґрунтуватися на зваженому поєднанні внутрішніх перетворень і геополітичної стратегії України, а також враховувати можливості та пріоритетні цілі ЄС щодо його подальшого розширення.

Розглядаючи можливість і необхідність інтеграції України до основних європейських структур, зокрема ЄС, необхідно проаналізувати сучасний стан інтеграційних, соціальних та економічних процесів у самій Європі й соціально-економічну обґрунтованість наших амбіцій щодо вступу до Європейського Союзу зокрема.

Таким чином, необхідно звернути увагу на такі питання:

- готовність "Об'єднаної Європи" до подальшого розширення на Схід;
- готовність України до вступу в ЄС;
- перехід України до якісно нового, стабільного соціально-економічного розвитку на шляху до євроінтеграції.

Проводячи оцінку сучасного стану інтеграційних, соціальних та економічних процесів у Євросоюзі варто зазначити наступне, що економічний ефект від розширення ЄС та поглиблення інтеграційної співпраці є незначним і за консолідованими прогнозами проявиться у зростанні рівня реальних доходів ЄС-15 на 0,2% протягом наступних п'яти років. Розширення ЄС до 25 країн значно гальмує виконання довготермінових програм поглиблення європейської інтеграції, передбачених Маастрихтським і Амстердамським договорами про Європейський Союз та іншими стратегічними угодами. Продовження розширення ЄС потребуватиме значних фінансових ресурсів (сотні мільярдів доларів) і часу, що фактично зупинить виконання програми створення найбільш динамічної та конкурентоздатної економіки у світі. Розширення і поглиблення європейської інтеграції ускладнює процеси реалізації спільної зовнішньої політики, політики безпеки та оборони. Зростає нео-

днорідність ЄС за низкою показників (розміри країн, рівні економічного розвитку, стану системи ринкової економіки та демократії, географічному положенню), що може призвести до утворення центробіжних тенденцій та розколу Союзу на кілька регіональних угруповань [8].

Останнім часом ЄС пережив кілька провалів, що змусило переглянути свої погляди провідних експертів із питань євроінтеграції та політиків щодо необхідності подальшого розширення Союзу і поглиблення європейських інтеграційних процесів:

- негативні результати численних референдумів щодо подальшого функціонування ЄС;
- прояви інституціонального лідерства Великої Британії;
- зближення і поглиблення співпраці між Францією та Німеччиною, політика яких значно відрізняється від політики інших країн-членів ЄС, що загрожує Європі утворенням двох потужних центрів.

Таким чином, в Європейському Союзі набирає обертів системна криза, що ставить під сумнів необхідність розширення ЄС на схід. З іншого боку, Україна не відповідає навіть мінімальним вимогам допуску кандидатів до вступу, які передбачені Копенгагенськими критеріями (щодо України згадані критерії використані в Угоді про партнерство та співробітництво і в Плані дії Україна – ЄС). Тож постає питання про готовність України до вступу в ЄС.

Країна, яка претендує на членство в ЄС, повинна мати реально функціонуючу ринкову економіку та бути конкурентоспроможною. У вирішенні питань відповідності України критеріям членства можуть бути використані індекси економічної свободи і конкурентоспроможності.

Індекс економічної свободи включає в себе консолідовані характеристики таких компонентів, як торговельна політика, податковий тягар, державне втручання в економіку, монетарна політика, іноземні інвестиції, фінанси і банківська діяльність, заробітна плата та ціни, захист прав власності, регулювання, “чорний ринок”. За цим показником Україна значно відстає не лише від країн “Старої Європи”, що формують групу ЄС-15, а і від нових членів Євросоюзу (табл. 1).

Індекс конкурентоспроможності визначає конкурентоспроможність економіки України й окремих її галузей в економічному середовищі ЄС і має такі складові: індекс макроекономічного розвитку, індекс суспільних інституцій, індекс технологічного розвитку, бізнес-рейтинг. Аналізуючи цей показник, варто зазначити, що, маючи значний ресурсний, науково-інте-

лектуальний та промисловий потенціал, Україна займає 86 позицію зі 104 досліджених країн, значно поступаючись усім країнам ЄС-10 (табл. 1).

Сумарний рейтинг дає змогу наявно оцінити відставання України від країн ЄС-10, відповідно до якого наша країна займає 174 позицію.

Таблиця 1.
Індекс конкурентоспроможності, економічної свободи та ВВП на душу населення в країнах ЄС (ЄС-10) і в Україні

Країни	Рівень ІЕС		Рівень ІК			ВВП на душу населення (дол. США)
	ІЕС	Рейтинг (РІЕС)	ІК	Рейтинг (РІК)	Р	
Кіпр	2,13	21	4,56	38	59	14779
Мальта	2,33	39	4,79	32	61	10234
Естонія	1,65	4	5,08	20	24	5270
Литва	2,18	33	4,57	36	69	2946
Латвія	2,31	28	4,43	44	72	3029
Чехія	2,36	33	4,56	40	73	5861
Угорщина	2,40	35	4,56	39	74	5935
Словаччина	2,43	36	4,43	43	79	4871
Польща	2,54	41	3,98	60	101	4833
Словенія	2,64	45	4,75	33	78	12731
Україна	3,21	88	3,27	86	174	1023

Джерело: Гончаров Ю., Петін Ю., Сальник О. Застосування системи рейтингових оцінок як засіб ефективного управління процесом євроінтеграції // Економіка України – 2005. – № 11. – С. 73-81.

У структурі індексу економічної свободи найбільші проблеми Україна має у таких сферах, як іноземні інвестиції, фінанси та банківська діяльність, захист власності, регулювання, “чорний” ринок. Що стосується індексу конкурентоспроможності, то тут найбільших втрат у розрахунку рейтингових зна-

чень завдають показники рівня суспільних інституцій і бізнес-рейтингу. Саме на ці сфери має бути спрямована економічна політика уряду під час реалізації стратегії інтеграції України у світове господарство, і в європейське зокрема.

Існують такі шляхи вирішення проблем конкурентоспроможності та рівня економічної свободи економіки України:

- запровадження якісно нових форм концентрації капіталу. Такими формами можуть стати ТНК – транснаціональні компанії виробничого-збутового типу як українського, так і зарубіжного походження. ТНК контролюють понад 50% промислового виробництва, 67% міжнародної торгівлі, більш як 80% патентів і ліцензій на нову техніку, ноу-хау та технологій, майже 90% прямих іноземних інвестицій. Практично вся торгівля сировиною на світових ринках контролюється ТНК: 90% світової торгівлі пшеницею, кавою, кукурудзою, лісоматеріалами, тютюном, залізною рудою, 85% – бокситами та міддю, 75% – натуральним каучуком і міддю. ТНК мають унікальні можливості у сфері оптимізації власного матеріально-технічного забезпечення, менш вразливі до чинників зовнішнього середовища, зокрема до кон'юктурних коливань на ринках. Характерною особливістю цих структур є прискорення інновацій, адже саме сфера науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт є одним із пріоритетів діяльності провідних ТНК (на них припадає до 80% загальносвітового обсягу НДДКР у цивільному секторі) [13];

- сприяння експорту високотехнологічної продукції виробничого призначення. Це дасть змогу модернізувати й оновити активні виробничі фонди українських підприємств, що мають значний рівень фізичного та морального зносу. Зокрема, у галузях матеріального виробництва у цілому знос машин і обладнання досягає 59,2%, у промисловості – 62,7%, що негативно позначається на якості продукції, визначаючи низький рівень її конкурентоспроможності на основних світових ринках [1, 2, 13];

- проведення галузевої реструктуризації економіки України на інноваційній основі. У галузевій структурі промисловості України переважають галузі нижчих технологічних укладів (видобувна, металургійна, хімічна), що не відповідає структурі передових технологічних укладів розвинених країн світу. Питом вага високотехнологічних галузей у 1,5-2 рази нижча аналогічного показника Франції, Німеччини, Італії [1, 2, 13];

4) лібералізація українського законодавства та проведення збалансованої державної політики у таких сферах: фінанси і банківська діяльність, захист власності, регулювання, “чор-

ний" ринок. Основою цієї діяльності має стати залучення та ефективне використання прямих іноземних інвестицій.

Аналізуючи сучасну ситуацію в Європі, а також ті вимоги, що ставить ЄС до кандидатів на вступ, можна зазначити, що:

1. У Європейському Союзі, після приєднання 10 нових країн, з'явилися всі ознаки системної кризи, що ставить під сумнів необхідність і можливість розширення цього інтеграційного утворення, зокрема на Схід.

2. Україна не відповідає економічним вимогам, які містяться в Копенгагенській угоді, значно поступаючись країнам, що приєдналися до ЄС в 2004 р., а тому не може претендувати на вступ в найближчі 5-6 років навіть при найефективнішому застосуванні досвіду лібералізації й адаптації економічної системи до європейських стандартів.

3. Перехід України на якісно новий етап соціально-економічного розвитку та більш тісна інтеграційна співпраця з основними загальноєвропейськими і регіональними структурами можливі лише за рахунок лібералізації українського законодавства та проведенні збалансованої економічної політики держави, посилення процесів транснаціоналізації та реструктуризації сфер суспільного виробництва.

Висновки. Отже, зважаючи на геополітичне й економічне становище України, необхідно розробляти та реалізовувати принцип багатовекторності, розвиваючи з кожним регіоном, організацією Європи і світу найбільш вигідні, виважені та збалансовані відносини, що сприятимуть соціальному й економічному зростанню України, досягненню нею мінімальних вимог Копенгагенської угоди та вступу до Європейського Союзу.

Література

1. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
2. Міжнародні економічні відносини: сучасні міжнародні економічні відносини / А. С. Філіпенко, С. Я. Боринець, В. А. Вергун та ін. – К.: Либідь, 2004. – 345 с.
3. Козак Ю. Г., Лук'яненко Д. Г., Макогон Ю. В. та ін. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – Одеса: Астропринт, 2004. – 455 с.
4. Копійка В. – доктор політичних наук, директор Центру європейських досліджень Ін-ту міжнар. відносин КНУ ім. Т. Шевченка // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 74. – С. 5.
5. Рум'янцев А. П. Європейський вектор інтеграції України у світове господарство // Культура народів Причорномор'я. – 2005. – № 59. – С. 29-36.

6. Гончаров Ю., Петін Ю., Сальник О. Застосування системи рейтингових оцінок як засіб ефективного управління процесом євро інтеграції // Економіка України. – 2005. – № 11. – С. 73-81.

7. Борко Ю. Расширение и углубление европейской интеграции // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2004. – № 7. – С. 15-29.

8. Безкоровайна В. Участь України в інтеграційних процесах в умовах глобалізаційного розвитку // Вісн. Тернопільської академії нар. господарства. – 2004. – № 6. – С. 173-181.

9. Багрова І. В., Редіна Н. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів. – К., 2006. – 503 с.

10. Анцелевич Г. О., Голубєва В. О., Злуніцина Т. В., Ковалєвська Л. І., Юлдашев О. Х. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. / Міжрегіональна академія управління персоналом. – К.: МАУП, 2006. – 272 с.

11. Постанова “Про питання діяльності Української частини Комітету з питань співробітництва між Україною та Європейськими Співтовариствами (Європейським Союзом)” від 13 липня 1998 р. N 1074 (Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ N 1289 (1289-2000-п) від 21.08.2000) // www.gov.ua

12. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” // Відомості Верховної Ради Української РСР. – 1991. – № 29.

13. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В., Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – Київ: КНЕУ, 2006. – 452 с.

14. Гончаров Ю., Петін Ю., Сальник О. Застосування системи рейтингових оцінок як засіб ефективного управління процесом євро інтеграції // Економіка України. – 2005. – № 11. – С. 73-81.

15. Статистична служба Європейського Союзу. – Доступний з: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090,1&_dad=portal&_schema=PORTAL.

16. Міністерство економіки України: Департамент співробітництва з Європейським Союзом – Доступний з: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=98986&cat_id=80874.

17. Центр Європейських досліджень – Доступний з: <http://www.eu.org.ua/ua&eu/?sid=uwto12>.

УДК 658.152

Тимоць М. В.,*старший викладач Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького*

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАТИКИ ДЛЯ ПОТРЕБ ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ПОЛІПШЕННЯ ЗЕМЕЛЬ

У статті обґрунтовано необхідність залучення інвестицій для запровадження інноваційних продуктів у процес збереження та поліпшення земельних ресурсів. Визначено чинники, що гальмують належне фінансування інноваційного процесу, окреслено напрями покращення інвестиційного клімату.

Ключові слова: інвестиційне забезпечення, фінансове забезпечення, поліпшення земель, інноваційні продукти, аграрний сектор

The article grounds the necessity of putting the investments in the innovative process of preserving and improving of land resources. The author testifies the facts, that prevent the necessary financing of the innovative process, describes, the directions of the improvement of the investment climate.

Key words: investment providing, financial providing, land improvement, innovation products, agricultural sector.

Постановка проблеми. Запровадження інноваційних продуктів, спрямованих на збереження та поліпшення земельних ресурсів потребує належного фінансування шляхом поліпшення інвестиційної діяльності. Нині у Карпатському макрореґіоні не вироблено механізму фінансового забезпечення інноватики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансування інноваційних процесів в аграрному секторі економіки є предметом дослідження багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних вчених. Особлива увага при цьому відводиться процесу відтворення земельних ресурсів, складовими якого є збереження та поліпшення земель АПК. Оцінка стану запровадження інноваційних продуктів для потреб поліпшення та збереження земельних ресурсів засвідчує, що основними причинами недостатнього запровадження досягнень науки і техніки є відсутність належно-

го інфраструктурного забезпечення, певна законодавча невизначеність прав власності на природні ресурси, в т.ч. на сільсько-господарські угіддя, значне скорочення наукових кадрів, втрата зв'язку між продуцентами та споживачами нового. Крім того, вчені звертають увагу, що імплементація новацій гальмується також недостатністю фінансового та інвестиційного забезпечення цього процесу. Особливо це стосується науково-дослідних інституцій аграрного спрямування. Останніми роками вкрай гостро відчувається недофінансування науки, рівень бюджетних асигнувань на розвиток аграрної науки забезпечує менше ніж на 50% її потреб, він значно нижчий, порівняно з аналогічними витратами держав навіть близького зарубіжжя [2, с. 4].

Сільське господарство, на відміну від інших сфер національної економіки має властиву лише йому специфіку, яка суттєво впливає на реалізацію потенційних можливостей запровадження новацій. Йдеться про те, що новація, як правило, потребує попередньої об'єктивної оцінки її впливу на живі організми, земельний фонд, флору та фауну тощо. Запровадження інноваційного продукту в сільське господарство має значно вищий рівень ризику. Розв'язання цих та інших проблем вимагає відповідного фінансування [3, с. 35].

Ми поділяємо думку О. І. Дація, що стан інноваційної діяльності в сільському господарстві залишається незадовільним. Основна причина незадовільного стану інноваційної діяльності полягає в обмеженості інвестиційних ресурсів та недосконалості механізму управління інноваційним процесом [1, с. 35].

Аналіз більшості наукових досліджень вчених засвідчує, що успішне запровадження інновацій в аграрний сектор економіки потребує розробки якісно нової моделі організації інвестиційної діяльності, яка би зуміла забезпечити належне фінансування цього процесу. У контексті зазначеного, на нашу думку, нині ще недостатньо дослідженими залишаються питання, що стосуються організації механізму фінансування інноваційного процесу в окремих регіонах країни. Насамперед це стосується Карпатського макрорегіону, до складу якого входять Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська та Чернівецька області, відтворювальний процес земель у яких має свої особливості.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є оцінка рівня та потенційної можливості залучення інвестицій в інноваційний процес для потреб поліпшення й збереження земельних ресурсів Карпатського макрорегіону, визначення найважливіших чинників, що гальмують надходження інвестицій для потреб інноваційного розвитку аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу. Ефективність впровадження інновацій у процес збереження та поліпшення земельних ресурсів значною мірою залежить від того, як вони взаємодіють з фінансовою стороною процесу як єдиного цілого. Йдеться про те, що імплементація інновацій у процес відтворення земельних ресурсів аграрного сектора економіки тісно корелює з фінансовим забезпеченням, залученням додаткових інвестицій.

За своєю сутністю інвестиції, як правило, є довгостроковими вкладеннями капіталу з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту. Інвестиції можуть здійснюватися у різних формах, зокрема в сільському господарстві інвестиціями є капітальні вкладення, що спрямовуються на поліпшення земельних ресурсів. Вони пов'язані із затратами для проведення меліоративних робіт, виділення коштів на боротьбу з ерозією ґрунтів, потреб підвищення родючості сільгоспугідь, формуванням земельних господарств тощо. При цьому капіталовкладення можуть фінансуватися як за рахунок власних, так і залучених джерел.

За офіційними даними Мінагрополітики обсяг надходжень інвестицій для потреб охорони та раціонального використання природних ресурсів в Карпатському макрорегіоні в 2007 році становив 162787,9 тис. грн., що становить 5,3% від загального обсягу по Україні, в тому числі 71909,9 тис. грн. або 39,7% спрямовано для проведення заходів у зв'язку з очищенням довкілля, 90235,1 тис. грн., або 8,11% – в інтегровані технології (табл. 1). Йдеться про фінансування робіт із захисту й охорони природи, підвищення якості ґрунтів, води, скорочення викидів газів, що спричиняють парниковий ефект тощо. Разом з тим, однозначної позитивної відповіді на питання, що стосуються достатності фінансування заходів, спрямованих на поліпшення та охорону земельних ресурсів у досліджуваному макрорегіоні дати не можна. Йдеться про недосконалість механізму фінансування в якому земля, як головна продуктивна сила не виокремлена, як самостійний напрям залучення інвестицій. Потреби запровадження інноватики саме для збереження та поліпшення землі не включені до складу пріоритетних. В умовах обмеженості фінансових ресурсів слід забезпечити їх витрачання лише на заходи, що мають найвищий пріоритет для суспільства. До таких пріоритетів у сільськогосподарському виробництві, на нашу думку, слід віднести земельні ресурси. Ігнорування потребою спрямовувати інвестиції для збереження та поліпшення земельних угідь, завдяки запровадженню інноваційних продуктів, негативно впливає на весь відтворювальний процес аграрного сектора.

Таблиця 1.

Капітальні інвестиції підприємств, організацій та установ на охорону та раціональне використання природних ресурсів у Карпатському макрорегіоні в 2007 році (тис. грн.)*

Регіон, область	Капітальні інвестиції					
	Всього		з них			
	сума	у % до загально-ного обсягу	в очищення		в інтегровані технології	
			сума	у % до загально-ного обсягу	сума	у % до загально-ного обсягу
Україна	3080687,6	100	192662,5	100	1106546,5	100
Закарпатська	4766,3	0,2	1519,3	0,8	1246,8	0,11
Івано-Франківська	111184,7	3,6	48099,2	30,0	61220,2	5,5
Львівська	37693,2	1,2	11145,7	5,8	24622,1	2,2
Чернівецька	9143,7	0,3	5894,2	3,1	3146,0	0,3
Разом по макрорегіону	162787,9	5,3	66658,4	39,7	90235,1	8,11

* Розраховано за даними Мінагрополітики України

Важливим під час розв'язання проблем фінансового забезпечення відтворення земель є встановлення джерел інвестування. У досліджуваному макрорегіоні такими можуть стати насамперед кошти бюджетів усіх рівнів. Слід зазначити, що наявна нині вітчизняна практика фінансування сільського господарства за рахунок державного бюджету передбачає цільове

надання фінансових ресурсів тільки для окремих потреб функціонування аграрного сектору. Зокрема, Законом України "Про державний бюджет на 2009 рік" передбачено виділення коштів за такими напрямками: придбання вітчизняної сільськогосподарської техніки на умовах фінансового лізингу, державну підтримку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу, надання кредитів фермерським господарствам, забезпечення заходів із регулювання цін на сільськогосподарську продукцію. Водночас не передбачено інвестування найважливішого засобу виробництва – відтворення земельних ресурсів. Інвестиції в аграрний сектор Карпатського макрорегіону потрібні, в першу чергу, на розробку й впровадження новітніх технологій використання та відновлення земель, побудови нового земельного кадастру, створення аграрних підприємств ринкового типу, які б могли бути споживачами інновацій, формування науково-обґрунтованих сівозмін тощо. Саме ці напрями інвестування є стратегічно важливими в досліджуваному макрорегіоні і потребують розробки адекватної інвестиційно-інноваційної політики.

Підвищення ролі регіонів у процесі запровадження інноваційних продуктів для потреб збереження та поліпшення земельних ресурсів можна забезпечити шляхом розширення повноважень місцевих органів влади у сфері управління інноваційною діяльністю. Це дасть можливість більш повно й достовірно врахувати особливості організації земельного господарства на місцях, визначити реальну потребу в інвестиційних ресурсах та встановити пріоритетність запровадження інноваційних продуктів. На нашу думку, пріоритетним напрямом залучення інвестицій повинні стати капіталовкладення, які доцільно спрямувати на збереження та поліпшення земельних ресурсів.

Земля, як головний ресурс аграрного сектора економіки, внаслідок її використання зношується і тому потребує постійного фінансування заходів у зв'язку з її відновленням. Незадовільний стан відтворення земельних ресурсів, що склався в Карпатському макрорегіоні, спричинений багатьма причинами. Зокрема, погіршення складу ґрунтів зумовлене відсутністю сівозмін, надмірним використанням мінеральних добрив тощо.

Останнім часом у досліджуваному регіоні зростає кількість покинутих земель, що призводить до їх засміченості. Негативна динаміка незадіяних земельних ділянок (паїв) спричинена деструктивністю складу нинішніх користувачів та власників. Йдеться про те, що значна частина земельних угідь знаходиться у власності домогосподарств, які не в змозі забезпе-

чити належний їх обробіток через брак фізичних та фінансових ресурсів. Тому, на нашу думку, з метою ефективного впровадження інновацій потрібно сформувавши новий склад власників земельних ділянок, які би володіли професійними знаннями, мали достатні фінансові ресурси для потреб збереження та охорони землі. Перераховані нами заходи потребують належного фінансування і нині є пріоритетними напрямками залучення інвестицій.

Можливості залучення інноваційних продуктів значною мірою залежать також від розподілу коштів на виконання науково-технічних робіт. За офіційними даними статистики, в Івано-Франківській області фінансування генезису наукової продукції станом на 1 січня 2007р. характеризувалось так (табл. 2):

Таблиця 2.
Розподіл витрат на виконання науково-технічних робіт у сільському господарстві станом на 1 січня 2007 р.

Види витрат	Обсяг витрат, тис. грн.	Питома вага до загального обсягу, %
Оплата праці	4263,0	72,1
Матеріальні витрати	1542,2	26,1
Капітальні вкладення	61,4	1,0
Зовнішні витрати	44,4	0,8
Разом по регіону	5911,9	100

**Розраховано за даними стат. збірника "Наукова та інноваційна діяльність в області" Держкомстат України. Головне управління статистики в Івано-Франківській області, 2007. – С. 13.*

Дані табл. 2 засвідчують, що структура витрат на виконання науково-технічних робіт у Івано-Франківській області не є оптимальною, оскільки найбільшу питому вагу займало фінансування спрямоване на оплату праці та матеріальні потреби (88,2%) і лише 1% – витрачався на капітальні вкладення. Низький рівень витрат капітального характеру свідчить про обмежені можливості генезису науковими інституціями області продуктів інноватики. Таким чином, обсяг та сформована структура витрат на виконання науково-технічних робіт унеможлиблює запровадження інновацій в аграрний сектор економіки, в тому числі на поліпшення та збереження земельних

ресурсів. Саме тому менеджмент у досліджуваному макрореґіоні доцільно спрямувати на усунення недоліків, у зв'язку з нинішньою організацією інвестиційно-інноваційної діяльності.

Активізувати інвестиційну діяльність можна за рахунок створення сприятливого інвестиційного клімату. Формування інвестиційного клімату, спрямованого на поліпшення земельних ресурсів та інноваційний розвиток аграрного сектора в Карпатському макрореґіоні зумовлює потребу розробки чіткої програми, яка би визначала найважливіші напрями впровадження інноваційних продуктів. Для цього необхідно визначити потенційних продуцентів інновацій та їх реальних споживачів. Розробниками нововведень повинні стати науково-дослідні та вищі навчальні заклади. Потенційними споживачами інновацій можуть бути агропідприємства, зорієнтовані на ринкову модель розвитку. При цьому умовою формування таких земельних господарств має стати їхня потенційна можливість забезпечувати заходи збереження та поліпшення земель завдяки використанню сучасних досягнень науки та техніки. Така постановка завдання дасть можливість налагодити співпрацю між аграрними підприємствами та науковими інституціями, що є головними продуцентами інновацій. Водночас інноваційний процес у досліджуваному макрореґіоні буде дієвим лише завдяки належному його фінансовому забезпеченню.

Активізувати інноваційну діяльність можна шляхом зовнішніх запозичень, залучених для потреб поліпшення та збереження земель. Відомо, що нині ні науково-дослідні організації, ні сільськогосподарські підприємства не мають достатньої кількості фінансових ресурсів, і тому виникає потреба пошуку їх зовнішніх джерел у формі іноземних інвестицій. Мотивацією таких інвестицій може бути пільгове оподаткування. Залучення коштів іноземних інвесторів створить можливість переходу економіки сільського господарства на інвестиційно-інноваційну модель розвитку, активізувати інноваційну діяльність та збільшити притік інвестицій у сферу впровадження наукових розробок та розвиток ринку інноваційних продуктів.

Висновки. Від стану та ефективності інвестиційної діяльності залежить інноваційний розвиток аграрного сектора економіки, можливість запровадження передових досягнень науки та техніки в процес збереження та поліпшення земельних ресурсів. Перехід на інноваційну модель розвитку аграрного сектору економіки Карпатського макрореґіону, в тому числі Івано-Франківської області потребує суттєвих змін в організації інвестиційного та фінансового забезпечення інновацій-

ного процесу. Дослідження інноваційного забезпечення процесу поліпшення та збереження земельних ресурсів засвідчують про відсутність у цьому регіоні реальної програми запровадження новітніх досягнень. Насамперед необхідно визначити пріоритетні напрями впровадження інновацій та залучення інвестицій. Йдеться про фінансування робіт, у зв'язку із запровадженням органічного землеробства, створенням сучасного земельного кадастру, організації заходів з об'єднання дрібних земельних ділянок (паїв) домогосподарств та формування агропідприємств ринкового типу, як основних споживачів інноваційних продуктів. Досягнення ефективності інноваційної діяльності потребує також спрямування інвестиційних ресурсів у фінансування науково-технічних робіт та підготовку кадрів, які виступають продуцентами інновацій. Від рівня забезпеченості їх необхідними фінансовими ресурсами залежить належне розв'язання завдань у зв'язку з поліпшенням та збереженням земельних угідь аграрного сектора досліджуваного макрорегіону.

Література

1. Дацій О. І. Формування національної інноваційної моделі розвитку сільського господарства України // Агросвіт. – 2008. – № 15. – С. 2-5.
2. Зубець М. В., Саблук П. Т., Тивончук С. О. Інноваційно-випереджувальна модель якісно нового розвитку агропромислового виробництва // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 3-8.
3. Щурик М. В. Фінансове забезпечення інноваційного процесу макрорегіону // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 34-42.
4. Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. Інновація: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

УДК 336.53

Шаманська О. І.,*аспірант кафедри менеджменту Європейський університет*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті досліджено особливості державного регулювання інвестиційного процесу підприємств харчової промисловості, проаналізовано сутність категорії „державне регулювання інвестиційного процесу” та його значення для економічного розвитку країни. Також автором наведені основні принципи регулювання інвестиційного процесу підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: харчова промисловість, державне регулювання, інвестиційний процес, інвестиційний клімат.

This article is about the aspects of the investing process's regulation in food industry firms. Also there has been analysis of such economic category as "the investing process's regulation" and its importance in economic development of the country in the article. Also, the author has given different principles of the investing process's regulation.

Key words: food industry, state regulation, investment process, investment climate.

Постановка проблеми. Спрямованість України на європейський вибір ставить підвищені вимоги до формування сприятливого інвестиційного клімату, який зумовлює її майбутнє. У таких умовах залучення іноземних інвестицій стає важливим завданням, від ефективності рішення якого залежить спрямованість і результативність законодавчих перетворень, що проводяться на державному рівні.

Іноземні інвестиції є важливою складовою структури інвестиційного процесу України. Входження їх на ринок країни сприяє зростанню обсягів випуску продукції, інноваційного прогресу промислового виробництва, виходу на світові ринки, а також динамізму формування національного ринку. Разом з тим, головною передумовою забезпечення соціально-економічного розвитку в країні є активізація інвестиційної діяльності на основі пошуку привабливих напрямів та об'єктів

ефективного інвестування вільних ресурсів. Тому ефективне використання іноземних інвестицій потребує створення сприятливого середовища для їх реалізації, тобто наявності сприятливого державного регулювання та підтримки з боку держави для активізації інвестиційного процесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато вітчизняних вчених-економістів вивчають питання регулювання інвестиційного процесу підприємств. Серед них: Г. М. Білецька [1], І. М. Боярко [2], С. О. Гуткевич [3; 4], О. П. Каюда [5], Н. С. Краснокутська [6], О. О. Лемішко [7], О. В. Носова [8], О. І. Попрозман [9], О. М., Ромашко [10], Г. В. Строкович [12]. У більшості робіт відзначається важливість вивчення окремих особливостей забезпечення ефективного регулювання інвестиційної діяльності підприємств.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз особливостей державного регулювання інвестиційного процесу підприємств харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу. Однією із головних передумов для формування в Україні стабільної економіки та конкурентоспроможності її на світовому ринку є ефективне використання власних і міжнародних інвестиційних ресурсів, їхнє оптимальне поєднання у процесі органічної інтеграції національного інвестиційного ринку в міжнародний. Тому прискорення темпів розвитку української економіки вимагає все більшої кількості інвестицій як для окремих підприємств, розвитку регіонів, так і для економіки України в цілому. Цей процес передбачає створення нового капіталу, що потребує витрат фінансових ресурсів і веде до змін у запасах капіталу. Варто зауважити, що за економічною природою інвестиції належать до кінцевих витрат суспільства і є складовою частиною валового національного продукту [9].

Практика економічно розвинених країн свідчить, що стійке зростання економіки в умовах глобальної економічної конкуренції зумовлене високим рівнем впровадження у виробництво нових технологій та розробок. При цьому приріст виробництва забезпечується шляхом формування сприятливого інвестиційного клімату, який дає змогу посилити зовнішні фінансові ресурси. В той самий час, головною передумовою забезпечення соціально-економічного розвитку в країні є активізація інвестиційного процесу на основі пошуку привабливих напрямів та об'єктів ефективного інвестування вільних ресурсів.

Аналіз показав, що інвестиційний процес, як економічна категорія, характеризує соціально-економічний стан держави і

дає змогу моделювати його майбутнє. Суб'єкти інвестиційного процесу вступають у різні суспільні відносини, яким властивий також і міжгалузевий характер. Добробут і динамічність розвитку нації залежать від обсягу і спрямованості інвестицій, досягнення рівня їхньої прибутковості і, відповідно, інвестиційної привабливості секторів економіки [3, с. 6].

Економічна ефективність діяльності держави оцінюється результатами використання його потенціалу з метою задоволення потреб суспільства. Держава може мати великий потенціал, але її діяльність не буде ефективною, оскільки не використовується в інтересах суспільства.

На підставі аналізу виявлено, що механізм державного регулювання розглядається як система функцій законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, здійснювана уповноваженими державними установами з метою стабілізації та адаптації наявної соціально-економічної системи до економічних умов [3, с. 85].

Активізація інвестиційної діяльності на основі пошуку привабливих напрямків та об'єктів ефективного вкладення наявних вільних коштів є важливим питанням при прийнятті інвестиційного рішення потенційним інвестором. Для інвесторів пріоритетними є ті галузі та підприємства, які мають високий інноваційний потенціал і можливість отримання приросту прибутку та підвищення рентабельності фінансових ресурсів, які функціонують в процесі виробництва. Однак сьогодні через низку ефективності більшості виробництв фінансові ресурси спрямовуються в окремі високоефективні галузі. Так, агропромисловий комплекс є найбільш інвестиційно привабливим за економічними характеристиками, а харчова промисловість є інвестиційно привабливою за темпами окупності.

Сьогодні харчова промисловість, як інвестиційно приваблива галузь промисловості України, достатньо ефективно розвивається демонструючи наявний потужний ресурсний потенціал. Вона займає провідне місце у структурі промислового виробництва України, оскільки у ній виробляється майже п'ята частина його загального обсягу. У складі харчової промисловості понад 20 галузей, найбільш розвинуті такі галузі: цукрова, олійно-жирова, м'ясна, молочна, спиртова, виноробна, хлібопекарська, пиво-безалкогольна, кондитерська підгалузі та інші.

Аналіз показав, що у харчовій промисловості створені сприятливі умови для іноземного інвестування. Так у 2007 році в галузь було вкладено 25% всіх прямих інвестицій промисловості України (1,2 млрд. дол. США) [11]. Але для раціональ-

ного використання вкладених коштів та отримання прибутку для іноземного інвестора важливими є умови стабільного державного регулювання інвестиційної діяльності, що визначаються на законодавчому рівні. Так, держава регулює, визначає і контролює правові основи ринкових відносин. Як показує світовий досвід, іноземний капітал у формі інвестицій надходить насамперед у ті країни, де створена стабільна та ефективна законодавча база щодо режиму залучення та використання іноземних інвестицій. Відповідно до наявного потенціалу, держава визначає заходи для забезпечення стабільності й економічного росту, підвищення рейтингу довіри до держави й уряду, що впливають на активність діяльності інвесторів [3, с. 85-86]. Варто зазначити, що об'єктивною особливістю державного регулювання є те, що більшість заходів регулювання інвестиційного процесу підприємств впроваджується за допомогою правових форм, тому вдосконалення системи та принципів правового регулювання є вирішальним чинником активізації надходжень капіталу нерезидентів.

Проведений аналіз показав, що державне регулювання інвестиційного процесу підприємств харчової промисловості має ґрунтуватися на таких основних принципах:

- взаємна відповідальність іноземних інвесторів і держави;
- дотримання основних прав і свобод іноземних інвесторів;
- юридична відповідальність іноземних інвесторів за порушення законодавства чи міжнародних договорів;
- заохочення іноземних інвесторів, які спрямовують інвестиції у проекти, визначені як пріоритетні;
- удосконалення законодавства щодо іноземних інвестицій;
- невтручання органів державної виконавчої влади в господарську діяльність підприємств;
- стимулювання розвитку приватної ініціативи як одного з чинників ефективного виробництва;
- забезпечення всім суб'єктам господарювання захисту прав власності, майна, результатів праці, а також інтелектуальної власності.

Разом з тим, державне керування інвестиційним процесом відбувається через міністерства та відомства, які відповідають за їхній розвиток. Органами, що виконують функції державного керування інвестиційною діяльністю, є Кабінет Міністрів України та регіональні державні органи.

Проведений аналіз свідчить, що на інвестування, як складний, багатогранний процес, впливають різноманітні чинники, які мають наукове та практичне значення. З практичного погля-

ду, значення таких факторів, механізмів впливу їх на ефективну діяльність і ефективність інвестицій є основою для розробки науково обгрунтованої інвестиційної політики та ефективного керування інвестиційним процесом. Тому основними чинниками, що визначають інвестиційну привабливість на макrorівні є: ефективність проведення державної, правової, економічної та соціальної політики; ефективність державної інвестиційної політики; політична стабільність; досконалість податкової системи, нормативної бази; соціальна політика; інвестиційний ризик та інші. Своєю чергою, на мікрорівні такими факторами є: ефективність інвестиційної діяльності; рівень економічного розвитку; географічне положення населення, природно-кліматичні умови; рівень розвитку соціальної інфраструктури; умови для залучення іноземних інвестицій та інші [3, с. 84].

Узагальнюючи проведений аналіз варто зазначити, що найбільше значення для заохочування інвестицій має виконання державою як суб'єкта управління багатьох об'єктивно необхідних і належних тільки їй функцій. Особливо це важливо в умовах ринкової системи господарювання, коли реформуються відносини та форми власності, відбувається реорганізація всіх галузей економіки [6, с. 3-4]. Регулювання державного процесу державою припускає досягнення компромісу між фіскальною функцією та ефективністю функціонування. Регулювання є однією з функцій керування і припускає наявність специфічних функцій-регуляторів інвестиційного процесу. Стандартизація, нормативне регулювання та оподаткування, яке безпосередньо чи опосередковано впливає на ціноутворення і прийняття інвестиційного рішення, є також функціями державного регулювання інвестиційного процесу.

Висновки. Держава повинна регулювати інвестиційний процес і бути відповідальною за його організацію, оскільки державна підтримка інвестиційної діяльності інвестора сприяє розвитку ринкових відносин та конкуренції в сфері інвестицій. Тому для формування інвестиційної привабливості об'єктів інвестування необхідно, по-перше, економічну та політичну стабільність у країні і, по-друге, стабільну законодавчу базу, яка дасть можливість для стійкого та ефективного функціонування об'єктів інвестування.

Література

1. Білецька Г. М., Ковтунович Н. Л. Інвестиційний клімат: проблеми сучасності та шляхи покращення// Економіка, фінанси, право. – 2007. – № 11. – С. 17-20.

2. Боярко І. М. Оцінка інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7(85). – С. 90-99.
3. Гуткевич С. О. Інвестування: теорія і практика: Навчальний посібник. – К.: Вид-во Європ. ун-ту. – 2006. – 234 с.
4. Гуткевич С. А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики: Монография. –К.: Изд-во Европ. ун-та. – 2003. – 251 с.
5. Каюда О. П. Інвестиційна привабливість підприємства в умовах трансформації економіки: Автореф. дис...к. е. н. / Харківський держ. економічний ун-т. – Харків. – 2003. – 16 с.
6. Краснокутська Н.С. Методичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємств роздрібної торгівлі: Автореф. дис...к. е. н. / Харківська держ. академія технології та організації харчування. – Харків. – 2001. – 18 с.
7. Лемішко О. О. Інвестиції в основний капітал та їх вплив на економіку України // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 46-61.
8. Носова О. В. Інвестиційна привабливість підприємств // Стратегічні пріоритети. – № 1(2). – 2007. – С. 120-126.
9. Попрозман О. І. Умови інвестування підприємств // Економіка і управління. – 2004. – № 4. – С. 24-27.
10. Ромашко О. М., Сопко В. В. Роль інвестиційної діяльності у формуванні прибутку підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12(90). – С. 107-112.
11. Статистичний щорічник України за 2007 рік /Державний комітет статистики України. – К.: Консультант, 2008. – 551 с.
12. Строкович Г. В. Вибір стратегії інвестування підприємств: Автореф. дис. к. е. н. / Харківський держ. економічний ун-т. – Харків. – 1999. – 16 с.

УДК 332.12

Щурик М. В.,*доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи
Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького*

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ФІНАНСУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ КАРПАТСЬКОГО МАКРОРЕГІОНУ

У статті обґрунтовується потреба надання процесу відтворення земельних ресурсів як пріоритетного напрямку фінансування за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.

Ключові слова: фінансування, макрорегіон, аграрний сектор, фінансова підтримка аграрного сектору, кредитування АПК.

The author grounds the needs for giving prior direction in financing the process of land resources reproduction at the expense of state funds and local budget.

Key words: financing, Macroregion, agricultural sector, financial support of agricultural sector, agriculture crediting.

Постановка проблеми. Земельні ресурси є головною продуктивною силою аграрного сектору, відтворення якої значною мірою залежить від їх фінансового забезпечення. Недостатні обсяги фінансування унеможливають виконання заходів збереження, поліпшення та використання земель АПК в Карпатському макрорегіоні, а також призводять до погіршення економічних, агрохімічних, екологічних та інших важливих складових відтворювального процесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Механізм фінансування аграрного сектору, його спільні і відмінні особливості в умовах командно-адміністративної економіки в пострадянський період і під час запровадження ринкової моделі досліджується багатьма відомими вітчизняними й зарубіжними вченими. Більшість із них вважає, що ефективного та стабільного розвитку сільськогосподарського сектору економіки можна досягнути завдяки належному фінансуванню потреб його відтворення. Однією з найважливіших складових підвищення ефективності аграрного виробництва є фінансове забезпечення підприємств АПК, включаючи кредитування, податкові

відносини, фінансову підтримку сільськогосподарських товаровиробників, страхування. Саме ці чинники, за визначенням міжнародних експертів, на 80% формують ринкове середовище, без якого цивілізований ринок існувати не може [4, с. 11]. Оцінка нинішнього рівня фінансової підтримки аграрного сектору в Україні засвідчує, що вона не є достатньою і значно меншою ніж у високорозвинутих країнах. Йдеться про обсяги фінансування в розрахунку на одного працівника зайнятого в сільському господарстві, а також фінансове забезпечення процесу відтворення земельних ресурсів. В Україні встановлений рівень внутрішньої підтримки на 1 зайнятого в сільському господарстві не перевищує 165 дол, і на 1 га – 16,4 дол. (США – 51, Польща – 226, Чехія 168 дол. – на 1га) [1, с. 72]. Треба зазначити, що вітчизняний аграрний сектор традиційно відчував і відчуває гостру потребу в фінансових ресурсах. Йдеться про організацію фінансування, яка мала місце в умовах радянської економіки, пострадянський період та під час проголошення ринкової моделі відтворювального процесу вітчизняного сільськогосподарського сектора економіки. Сільське господарство завжди фінансувалось за залишковим принципом розподілу коштів. Крім того, воно було і залишається донором інших сфер національної економіки. Вчені, зважаючи на незадовільну організацію фінансування аграрного сектору, зазначають, що така тенденція очевидно збережеться на найближчу оглядову перспективу. Наприклад, у розвинутих країнах світу, зокрема в країнах ЄС і США, державна підтримка (субсидування) АПК сягає такого рівня, який ми ще досить тривалий час не зможемо собі дозволити навіть у мріях з огляду на можливості державного бюджету нашої країни [2,с.81].

Аналіз причин незадовільної фінансової підтримки сільського господарства засвідчує, що вона в абсолютній своїй більшості зумовлена недостатністю обсягу бюджетних коштів. Бюджет країни уже традиційно не в змозі виділити для потреб успішного розвитку АПК достатньої кількості фінансових ресурсів. Більш ніж очевидним, що в умовах нинішньої фінансової кризи, яка охопила економіку країни, потенційні можливості допомоги держави тривалий час залишаться обмеженими. Розв'язання зазначеної проблеми, на наше переконання, можна забезпечити шляхом визначення пріоритетних напрямів фінансування. В умовах обмеженості фінансових ресурсів слід забезпечити їх витрачання лише на завдання, що мають найвищий пріоритет для суспільства [2, с. 74]. До таких пріоритетів у сільськогосподарському виробництві, на нашу думку, слід

віднести земельні ресурси. Саме земля, відносини, у зв'язку з фінансуванням потреб її ефективного відтворення, є нині найбільш важливими та стратегічно актуальними. Актуальність підвищення ефективності відтворення земельних ресурсів полягає насамперед у тому, вони завжди були і залишаються головним базисом розвитку не лише сільськогосподарського сектора економіки, а й значною мірою формують національну продовольчу безпеку.

Аналіз та оцінка нинішніх пріоритетних напрямків фінансування вітчизняного аграрного сектора засвідчує про їх багатовекторність та мінливість. Пріоритетність виділення фінансових коштів із бюджету для потреб сільського господарства в абсолютній своїй більшості встановлюється для поліпшення насінницької справи, розробки новітніх технологій, селекції, розвитку тваринницької галузі тощо. Разом з тим, першооснова аграрного виробництва – земельний фонд не має статусу пріоритетного.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування потреби виокремлення процесу відтворення земельних ресурсів як пріоритетного напрямку фінансування. Необхідно запропонувати механізм та основні джерела фінансового забезпечення заходів використання, збереження, покращення та охорони земель у Карпатському макрореґіоні.

Виклад основного матеріалу. Розв'язання будь-яких завдань в умовах ринкової економіки значною мірою залежить від їх фінансового забезпечення. Особливо гостро відчуває потребу у фінансових ресурсах аграрний сектор Карпатського макрореґіону в цілому та відтворення земельних ресурсів зокрема. Слід зазначити, що практика надання фінансової допомоги сільськогосподарському сектору економіки нині досить поширена в багатьох країнах світу. При цьому джерелом фінансування, його головним провайдером у більшості випадків є держава.

Аналіз та оцінка фінансування вітчизняного аграрного сектора засвідчують, що воно не завжди знаходиться в полі уваги відповідних державних інституцій. Насамперед це стосується обсягу коштів, закладених у державний бюджет, створення преференцій у зв'язку з оподаткуванням та формуванням цін на сільськогосподарську продукцію, наданням пільгових кредитів тощо. Потрібно зазначити, що в країні нині ще не сформовано чіткого, стабільного та прозорого механізму фінансового забезпечення потреб аграрного сектора в цілому та відтворення земельних ресурсів зокрема. У більшості випадків фінансування потреб АПК носить хаотичний, безсистемний, залишковий ха-

раakter, що в кінцевому підсумку призводить до посилення рецесії та деградації відтворення земельних ресурсів. Складність полягає також у тому, що найвищими державними управлінськими структурами не вироблено адекватної аграрної політики. Йдеться про відсутність цілісного, законодавчо закріпленого механізму фінансової допомоги, спрямованої на організацію сучасного земельного господарства, фінансування заходів збереження, поліпшення та охорони земель. Саме земля є тією продуктивною силою, після робочої сили, відтворення якої генерує рівень ефективного функціонування всього національного сектора економіки. Йдеться про належне розв'язання не лише чисто економічних, а й екологічних, соціальних та інших важливих складових відтворювального процесу. Виокремлення відтворення земельних ресурсів як самостійного напрямку фінансування нині зумовлено також необхідністю організації сучасного земельного кадастру, реалізацією заходів у зв'язку з впорядкуванням землеустрою й проведенням генеральної інвентаризації сільськогосподарських земель, формуванням сучасних високотоварних та конкурентоспроможних агроформувань, капітальним поліпшенням земельних угідь, реанімацією меліоративних та іригаційних робіт, запровадженням новітніх технологій, збереженням, охороною та поліпшенням земель, залученням у сільськогосподарський обіг нерозпайованих та покинутих земельних масивів, проведенням робіт з консервації, вилученням із продуктивного використання низькородючих, замічених та забруднених земельних площ. Перелік заходів, які потребують самостійного фінансування можна значно розширити і доповнити, оскільки проблеми землі, екології, води нині проявляються значно гостріше, вони є найбільш актуальними, тобто такими, що визначають рівень життя та безпеку не лише теперішнього, а й майбутнього покоління. Саме тому доцільно сформувати новий пріоритет фінансування, який має стати визначником ефективності відтворювального процесу не лише в сільськогосподарському секторі економіки, а характеризувати рівень розвитку загальнонаціональної економічної системи. Це аксіома, без усвідомлення якої підвищення ефективності функціонування аграрного сектора в цілому та відтворення земельних ресурсів зокрема значно ускладниться.

Фінансове забезпечення відтворення земельних ресурсів потребує створення механізму його проведення. Йдеться про побудову моделі, запровадження якої дасть можливість встановити науково обґрунтовані обсяги фінансування, джерела та напрями виділення коштів тощо. Іншими словами, процес фі-

нансування заходів відтворення земельних ресурсів має бути прозорим, зрозумілим і доступним для всіх зацікавлених сторін, що прийматимуть у ньому безпосередню участь.

Обсяги фінансування значною мірою залежать від стану та розмірів земельних площ, організації земельного господарства, які, як правило, для різних регіонів не є однаковими і мають свої особливості. Зокрема, в Карпатському макрореґіоні, до складу якого входять Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська та Чернівецька області, характерним є дрібноземелля, зосередження значної частини сільськогосподарських угідь у підпорядкуванні та власності громадян (табл.1).

Таблиця 1.
Частка сільськогосподарських угідь за категоріями землекористувачів і власників землі та угідь в Карпатському макрореґіоні у 2000 та 2005 роках (відсотків)*

Регіони	2000 р.		2005 р.	
	сільгосп-підприємства	господарства населення	сільгосп-підприємства	господарства населення
Закарпатський	37,3	62,7	15,9	84,1
Івано-Франківський	37,7	62,3	21,7	78,3
Львівський	43,2	56,8	24,3	75,7
Чернівецький	52,2	47,8	28,3	71,7

За даними Держкомзему

Нині в підпорядкуванні домогосподарств Карпатського макрореґіону знаходиться більш ніж $\frac{3}{4}$ сільськогосподарських угідь, у той час, як по Україні цей показник становить трохи більше 60%. Складність полягає також у тому, що середній розмір земельного паю на одне селянське господарство є надзвичайно малим і коливається в межах 0,6 – 1,0 га. Цілком зрозуміло, що фінансувати земельні паї домогосподарств держави не буде. Саме ця причина, очевидно, впливає на низькі обсяги кредитування вітчизняного аграрного сектора. У структурі кредитів, наданих банківськими установами суб'єктам господарювання за видами економічної діяльності як у 2004-му, так і у 2007 роках найбільшу питому вагу мали кредити у сферу торгівлі, побутове обслуговування та виготовлення предметів особисто-

го вжитку (41,8% і 37,7%), а найменшу частку – кредити у сільське та лісове господарство – 2,7% і 6% відповідно [3, с. 89].

Надання пріоритетності фінансування земельних ресурсів у досліджуваному макрорегіоні потребує насамперед впорядкування земельного фонду шляхом створення сучасних високотоварних сільськогосподарських агроформувань незалежно від форми власності, які би зуміли налагодити відтворювальний процес на професійній основі, інноваціях тощо. Зрозуміло, що створення таких агроформувань у Карпатському макрорегіоні також потребує відповідного фінансового забезпечення.

Пріоритетним у процесі формування сучасного земельного господарства є також фінансування заходів проведення генеральної інвентаризації земельного аграрного фонду. Певна хаотичність, що мала місце у зв'язку з роздержавленням, паюванням та приватизацією земель, призвела до порушення засад організації процесу відтворення земельних паїв відповідно до умов ринкової моделі. Йдеться про те, що часто власниками й користувачами земельних паїв ставали особи, які не мали і не мають прямого стосунку до землі. Спроби приватизації ними земельних ділянок слугують у своїй більшості для майбутнього їх перепродажу за значно вищими, спекулятивними цінами. Саме тому, одним із завдань інвентаризації залишається виявлення таких псевдовласників приватизованих земельних паїв. Потреба інвентаризації зумовлюється також несприятливою демографічною ситуацією в селах Карпатського макрорегіону, оскільки близько 80% нинішніх власників є особи пенсійного віку, які не в змозі не лише ефективно використовувати земельні паї, а й забезпечити проведення робіт у зв'язку з їх поліпшенням, збереженням, охороною тощо. Крім того, теперішні користувачі земельних паїв не володіють достатнім обсягом фінансових ресурсів, адекватними матеріально-технічними засобами, сучасними професійними знаннями тощо. Цілком очевидним, що такі земельні господарства потребують реструктуризації, успішне проведення якої також залежатиме від рівня фінансового забезпечення.

Пріоритетність фінансування землі нині спричиняється також негативною динамікою кількості покинутих і незадіяних земельних паїв, існуванням нерозпайованого пайового фонду, швидким забрудненням і засміченням полів, погіршенням екологічних характеристик земельних ресурсів. Незалучення цих земель до продуктивного використання призводить до їх деградації, що в кінцевому підсумку може призвести до їх повної непридатності для виробництва сільськогосподарської про-

дукції. Отже, необхідно терміново приймати рішення щодо їх подальшого використання. Йдеться про обґрунтованість залучення або вилучення їх з обігу, що знову ж таки потребує відповідних фінансових інвестицій.

Статусу пріоритетності фінансування вимагає також проведення заходів зі створення сучасного земельного кадастру, бонітету ґрунтів, які містили б інформацію не лише про кількісний склад земель у розрізі угідь і користувачів земель, а яка би характеризувала якісний склад ґрунтів. Відсутність даних щодо хімічних, біологічних, фізичних і інших важливих складових, що характеризують нині стан і склад земель, робить неможливим запровадження адекватних заходів, спрямованих на їх використання, збереження, поліпшення та охорону.

Крім того, грошових коштів потребує проведення робіт по запровадження сучасних технологій обробітку та догляду земель, нарізання сівозмін, що не лише значно підвищить їх продуктивність, а й покращить екологію, ліквідує монокультурність, поліпшить склад ґрунтів та інше.

Особливо значного фінансового забезпечення потребують заходи, спрямовані на капітальне поліпшення земельних угідь. Йдеться про затрати з формування сучасного землеустрою, проведення робіт із рекультивациі й розкислення земель, меліоративні та іригаційні роботи, корінне поліпшення земельних площ тощо. Перелік причин, які переконують у доцільності надання пріоритетності фінансування процесу відтворення земельних ресурсів у досліджуваному макрореґіоні, можна значно розширити й доповнити, оскільки регіон, населений пункт, кожна земельна ділянка мають свої особливості, які потрібно обов'язково враховувати в процесі прийняття рішень фінансування.

Висновки. Фінансування аграрного сектора економіки є одним із визначників завдяки якому забезпечується його ефективне функціонування та розвиток. Особлива увага при цьому належить земельним ресурсам, які є просторовою базою, основою організації відтворювального процесу в сільському господарстві. Від того, наскільки фінансуються потреби відтворення земельного фонду, залежить виконання завдань його використання, збереження, поліпшення та охорони. Крім того, належне фінансове забезпечення процесу відтворення земель є передумовою поліпшення екології, розв'язання соціального пакету проблем.

Особливо актуальним є фінансування потреб використання та поліпшення земельних угідь у аграрному секторі Карпатського макрореґіону. Йдеться про потребу врахування особливостей його розміщення, використання, природно-кліматичних

умов, історичну ретроспективу, менталітет тощо. Зокрема, гірська та передгірська території макрорегіону характеризується високою питомою вагою лісових земель та лісів, значною насиченістю водних ресурсів, багатою флорою та фауною. Саме ці складові природи є тими індикаторами, які засвідчують про потребу запровадження пріоритетного напрямку фінансування його розвитку.

Свої особливості має також організація земельного господарства в аграрному секторі економіки. Насамперед, це стосується певної деструктивності фінансування, що спричинена роздержавленням, паюванням та приватизацією сільськогосподарських угідь. Результатом трансформації у досліджуваному макрорегіоні стало значне подрібнення земельного фонду на земельні ділянки (паї) серед значної кількості господарств населення, що позбавляє налагодження процесу фінансування за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, цільових фондів тощо. Саме ці причини не дають можливості залучати банківські кредити як джерело фінансування затрат використання, збереження та поліпшення земельних ділянок пайовиків.

Труднощі фінансування землі спричинені також несприятливою демографією нинішніх власників і користувачів земельних паїв, значна частина яких є особи пенсійного віку. Крім того, більшість із них не має відповідних професійних знань та організаторських здібностей, не володіє адекватною вимогам сьогодення матеріально-технічною базою.

Адекватного фінансового забезпечення у аграрному секторі досліджуваного макрорегіону потребує також проведення заходів, що стосуються задіяності (вилучення) покинутих земельних паїв, невикористання в багатьох сільських населених пунктах пайового земельного фонду. В абсолютній своїй більшості, ці землі залишаються нині нічийними, внаслідок чого деградують і стають непридатними для виробництва сільськогосподарської продукції. Таким чином, надання пріоритетності фінансування протреб відтворення земельних ресурсів у аграрному секторі Карпатського макрорегіону потребує створення та реалізації певних передумов найважливішими з яких, на нашу думку, є організація сучасного земельного господарства відповідно до умов ринкової моделі, активне втручання державних та місцевих органів самоврядування в процес приватизації, використання, поліпшення, збереження та охорони земель сільськогосподарського сектора економіки.

Надання пріоритетності фінансування відтворення земельних ресурсів зумовлюється також необхідністю: терміново-

го проведення заходів інвентаризації земель; обстеження їх на предмет продуктивності, екологічності, доцільності залучення в господарський обіг; дослідження проблем забрудненості та засміченості; побудови сучасного земельного кадастру та встановлення бонітету ґрунтів; запровадження нового землеустрою та створення агроформувань сучасного типу; формування адекватної вимогам сьогодення матеріально-технічної бази; проведення капітальних робіт у зв'язку з раціональним облаштуванням сільськогосподарських угідь і ін. Без надання пріоритетності фінансуванню землі в сільськогосподарському секторі Карпатського макрорегіону, її використання, збереження, поліпшення та охорона не одержать належного розвитку не лише в сучасних умовах, а й на віддалену перспективу.

Література

1. Амбросов В. Ефективність використання факторів розширеного відтворення в аграрному секторі // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 67-73.
2. Запатріна І. Формування національних проєктів: зарубіжний досвід і можливості для України // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 72-83.
3. Колотуха С. М., Борецько І. П. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 124-128.
4. Саблук П. Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 4-18.

УДК 336.531.2

Юревич Л. М.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри державних фінансів
Волинського національного університету імені Лесі Українки*

СТРУКТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

*У статті проаналізовано структурні зміни в інвестиційних процесах як основу підвищення ефективності економіки України.****Ключові слова:** інвестиції, інвестиційна політика, нагромадження капіталу, державне регулювання інвестиційних процесів.**Structural changes are analysed in investment processes as basis of increase of efficiency of economy of Ukraine.****Key words:** investments, investment policy, accumulation of capital, investment processes state regulation.*

Постановка проблеми. Здійснення заходів, спрямованих на перетворення України в європейську державу з відповідним рівнем добробуту громадян та конкурентоспроможністю економіки, яке передбачене довгостроковою стратегією розвитку національної економіки, потребує здійснення структурних реформ, переорієнтації економіки на випереджаючий розвиток наукомістких, енергозберігаючих виробництв, розширення експортних можливостей, забезпечення сталого економічного зростання, нарощування обсягів виробництва досягатиметься за рахунок раціонального використання наявних ресурсів, зміцнення виробничого потенціалу, створення умов для підвищення привабливості вітчизняного виробництва, для залучення власних та іноземних інвестицій.

Досвідом зарубіжних країн доведено, що неодмінною умовою їх економічної ефективності є прискорене нарощування інвестицій і забезпечення на цій основі оновлення та нагромадження капіталу на інноваційних процесах. Саме завдяки здійсненню такого курсу створюється індустріальна база виробництва, досягається підвищення ефективності економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання сутності інвестицій і інвестування, аналізу, розробки й оцінки за-

лучення інвестицій знайшли своє відображення в працях таких вітчизняних і закордонних вчених: О. Мельника, А. Пересади, О. Василика, А. Завгороднього, В. Савчука, Н. Татаренка та ін.

В умовах переходу до ринкових відносин зазначені вчені в основному досліджують питання державного регулювання інвестиційних процесів або зосереджуються на вивченні підходів до оцінки ефективності інвестиційних проектів на мікрорівні. Разом з тим, недостатня вивченість проблеми структурних особливостей в інвестиційній політиці, ефективності інвестування на галузевому і регіональному рівнях зумовлює актуальність та необхідність додаткових досліджень.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз структурних особливостей та визначення тенденцій у забезпеченні ефективності економіки, що складаються в інвестиційній політиці в останні роки в Україні.

Виклад основного матеріалу. Протягом останніх років в Україні спостерігалася тенденція збільшення частки ВВП, яка використовувалася на нагромадження капіталу. Якщо у 2000 році ця частка, тобто норма нагромадження, становила 14%, у 2002 році – 16%, то у 2004 році вона зросла до 22%, що забезпечило підвищення темпів економічного зростання. Середньорічний темп приросту ВВП за 2000-2005 роки в Україні становив 7,7%, і це свідчить про поліпшення економічної ситуації і подолання негативних явищ, які стримували розвиток економіки у попередні роки [4].

В останні роки інвестиційна діяльність практично в усіх сферах економіки України помітно активізувалася. Триває процес нарощення виробничого і невиробничого потенціалу, хоча темпи і пропорції його формування істотно відрізняються як по галузях, так і по регіонах України. При цьому міграція капіталу в середині країни зумовлена рівнем інвестиційної привабливості, рейтингом галузей національної економіки, окремих регіонів та іншими чинниками.

Перехід до ринкових методів господарювання супроводжується суттєвими змінами пріоритетних напрямів вкладення капіталу. Інвестиційні потоки все більше переорієнтовуються на розвиток тих сфер діяльності, де спостерігається швидкий оборот капіталу, забезпечується високий рівень прибутковості або мінімальні економічні ризики.

У 2007 році інвестиції в економіку України зросли порівняно з 2000 роком у 3,5 раза, а їхній обсяг перевищив 188 млрд. грн. У таких видах економічної діяльності, як оптова і роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, це зростання

було найвищим і становило 12 разів. Досить високими темпами нарощувалися інвестиції у будівництво і за цей період їхні обсяги збільшилися майже у 8 разів, у сфері транспорту і зв'язку – у 3 рази. Варто зазначити, що в останні роки вдалося подолати значний інвестиційний спад у сільському господарстві, який тривав впродовж 1991-2000 років, і у 2007 році обсяги інвестицій в галузь порівняно з 2000 роком зросли у 5,3 раза і становили 9,3 млрд. грн., що створило передумови для зміцнення матеріально-технічної бази і поліпшення економічного стану підприємств аграрного сектору економіки.

Темпи приросту інвестицій у промисловості України були дещо нижчими, ніж в економіку загалом, і за цей період збільшилися у 3 рази, що зумовлено головним чином скороченням темпів приросту вкладень у галузях добувної промисловості, в той самий час інвестиції на розвиток галузей переробної промисловості (зокрема виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів) в останні роки нарощувалися випереджаючими темпами.

У промисловості формується майже 30% ВВП України, тут зосереджено більше 35% основного капіталу та використовуються більше третини валових інвестицій. Пріоритетність розвитку галузей промисловості України впливає також з того, що з року в рік у цій сфері формується 40-45% прибутків, причому 70-80% цих обсягів отримують підприємства переробної промисловості, а на підприємства, зайняті в металургії та виробництві готових металевих виробів, припадає більше половини цих прибутків, на галузь із виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 12-14% прибутків переробної промисловості [3].

Під впливом різниці у темпах залучення інвестицій відбулися суттєві зміни в галузевій структурі інвестицій, передусім впродовж 2000-2007 років спостерігається тенденція до зниження частки промисловості. В окремі роки такі зміни відбуваються також з інвестиціями у розвиток транспорту. Разом з тим, частка вкладень у розвиток торгівлі, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку зросла на 6,7%. Така тенденція характерна і для організацій, які здійснюють операції з нерухомим майном, оренди та надання послуг підприємцям, і у 2007 році обсяги інвестицій у цій сфері становили 20,9% проти 14,8% у 2004 році.

Позитивні зрушення відбуваються в інвестуванні сільсько-го господарства, мисливства і лісового господарства, але питома вага цих вкладень залишається незначною і у 2007 році ста-

новила 5,1% валових інвестицій, хоча в цій сфері економіки нині виробляється майже 10% ВВП.

Нарощуються інвестиції також у галузь будівництва, хоча в окремі роки спостерігаються помітні коливання їхньої частки у структурі інвестицій (табл. 1).

Недостатніми є обсяги вкладення коштів у розвиток об'єктів соціальної сфери.

За даними статистичних органів, питома вага інвестицій використаних на будівництво нових і розвиток діючих закладів освіти у 2006 році становила лише 1%, закладів охорони здоров'я – 1,5% усіх освоєних вкладень, а на сферу культури та спорту припадало близько 2%.

Таблиця 1.
Структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності в Україні у 2000-2007 рр., % [7, 8]

Галузь	2000	2004	2005	2006	2007
Економіка, всього	100	100	100	100	100
Промисловість	43,3	37,2	37,6	35,8	34,1
Сільське господарство	3,6	4,5	5,3	5,8	5,0
Будівництво	2,4	6,2	5,3	5,0	4,8
Транспорт і зв'язок	19,4	19,8	18,1	16,2	16,8
Торгівля	2,7	7,0	8,2	9,3	9,4
Операції з нерухомістю	...	14,8	16,5	19,2	20,9
Інші	28,6	10,5	8,9	8,7	9,0

На темпи і пропорції інвестиційної діяльності в галузях і сферах економіки впливають як внутрішні, так і зовнішні чинники. Оскільки в національній економіці відбуваються масштабні приватизаційні процеси, у виробництво багатьох видів продукції залучаються значні обсяги іноземного капіталу. Це означає, що Україна стала на шлях реального входження у світовий економічний простір, і це потребує адаптації вітчизняної економіки до спільних правил і принципів поведінки у зовнішніх відносинах.

Аналіз технологічної структури інвестицій в економіці України свідчить про те, що з року в рік більша частина вкладень спрямовується на зведення будівель і споруд, причому в динаміці їх частка дещо зростає. Інвестиції на придбання машин, обладнання та інструменту займають майже 40%, але у 2007 році їхня частка знизилася порівняно з попереднім роком на 2,5 відсоткового пункту [9].

Особливістю структурних змін в інвестиціях сільського господарства є скорочення витрат на будівництво і різке зростання вкладень на придбання машин і обладнання, частка яких у сукупних вкладеннях в галузь у 2007 році перевищила 70%.

Узагальнюючи зміни у структурі інвестицій в основний капітал, можна зробити висновок, що суттєві зрушення в останні роки не відбувалися.

Слід також зазначити, що практично по всіх галузях економіки, за винятком добувної промисловості, електроенергетики та сфери торгівлі, 67-70% інвестицій використовуються на технічне переоснащення і реконструкцію діючих підприємств, 27-29% – на будівництво нових, включаючи розширення діючих підприємств, а решта – на підтримку діючих потужностей. У галузях, зайнятих виробництвом електроенергії, газу та води, частка інвестицій у будівництво нових та розширення діючих підприємств у 2007 році перевищувала 50%, у сфері торгівлі – 44%. Особливістю добувної промисловості є найвища частка інвестицій, яка спрямована на підтримання діючих потужностей – 21%, у той час як в інших сферах економічної діяльності цей показник не перевищує 2-3% [9].

Завдяки здійсненню процесів реформування економіки суттєвих змін зазнала структура інвестицій за джерелами фінансування. Передусім в останні роки спостерігається тенденція скорочення частки інвестицій за рахунок власних коштів підприємств.

Варто зазначити, що обсяги власних коштів, які використовуються на інвестиційні цілі і формуються головним чином за рахунок отриманих прибутків та амортизаційних відрахувань, в економіці України щорічно зростають і у 2007 році перевищили 106 млрд. грн. (становили 56,5%), проте темпи зростання інших джерел фінансування інвестицій були вищими, що й спричинило зниження частки власних джерел у загальних обсягах вкладень.

Натомість істотно збільшилися обсяги і частка залучених кредитів банків. За період 2000-2007 років кредити банків та інші позики у економіці України зросли у 80 разів, що стало можливим, завдяки підвищенню платоспроможності підприємств, зменшенню їх збитковості, високому рівню повернення кредитів, застосуванню механізмів кредитної підтримки та інших чинників.

На початок 2008 року вимоги банків за кредитами в Україні становили 427 млрд. грн., половина з яких надана підприємствам у національній, та половина в іноземній валюті. Біль-

ше 70% сукупних запозичень банків надано підприємствам у вигляді довгострокових кредитів, що створює передумови для підвищення інвестиційної активності, а отже, для зміцнення виробничого потенціалу підприємств. В останні роки обмеженість коштів державного бюджету зумовило той факт, що лише 5,6% інвестицій в основний капітал економіки України профінансовано за рахунок цих коштів, невисокою залишається також частка інвестицій, які формуються за рахунок коштів місцевих бюджетів. Зміни у джерелах фінансування інвестицій в основний капітал в економіці України наведені у таблиці 2.

Таблиця 2.
Структура інвестицій в основний капітал економіки України
за джерелами фінансування у 2000-2007 рр. [8, 9]
(у відсотках до загального обсягу)

	2000	2004	2005	2006	2007
Всього	100	100	100	100	100
у тому числі за рахунок					
-коштів державного бюджету	5Д	10,5	5,5	5,5	5,6
-коштів місцевих бюджетів	4Д	4,7	4,2	4,3	3,9
-власних коштів підприємств та організацій	68,6	61,7	57,4	57,8	56,5
-коштів іноземних інвесторів	5,9	3,6	5,0	3,7	3,5
-коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	5,0	3,4	3,3	4,1	4,5
-кредити банків	1,7	7,8	14,8	15,5	16,6
-інших джерел	9,6	8,5	9,8	9,1	9,4

Зростання обсягів інвестицій в основний капітал економіки України триває впродовж останніх десяти років. Усе ж досягти дореформеного рівня залучення інвестицій не вдалося, і теперішні обсяги вкладень в економіку на 12% менше, ніж у 1990 році. Найбільш складною в цьому плані є ситуація у сільсько-му господарстві, оскільки у 2007 році обсяги інвестицій у цій галузі були менші, порівняно з 1990 роком у 4,5 раза, що значною мірою спричинило глибоку кризу в аграрній економіці та подолання якої потребує значних коштів та тривалого проміжку часу для прискореного інвестування галузі.

В останні роки спостерігається суттєвий приріст іноземного капіталу в економіку України. На початок 2008 року в розвиток

усіх галузей економіки залучено майже \$30 млрд. прямих іноземних інвестицій. Найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій в економіку України надійшли з Німеччини (27%), Кіпру (14%), Австрії (8%), Сполученого Королівства, США та Нідерландів (по 7% загального їх залучення) [6].

Галузева структура прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку України за 2007 рік, свідчить, що 27,6% цих обсягів спрямовано на розвиток галузей промисловості (зокрема 24,5% – у переробну промисловість, 16,3% – у фінансову діяльність, 10,4% – у сферу торгівлі).

Незважаючи на позитивну динаміку, досягнутий рівень залучення іноземного капіталу в економіку України значно нижчий порівняно з аналогічними показниками розвинутих країн. Так, на одного громадянина Франції припадає іноземних інвестицій в 27 разів більше, ніж в Україні, Польщі – в 11 разів [5].

Привабливими для іноземних інвесторів є харчова промисловість, оптова торгівля, фінансова діяльність, зв'язок, тобто галузі з порівняно високим рівнем прибутковості та швидким оборотом капіталу. Значні обсяги іноземних інвестицій спрямовуються також в окремі галузі машинобудування, металургію, хімічну промисловість і надходять переважно у формі грошових внесків, а також рухомого і нерухомого майна. Найменш інвестиційно привабливим для іноземних інвесторів залишається сільське господарство, виробництво продукції якого впродовж тривалого часу було збитковим, і лише в останні роки, завдяки здійсненню процесів реформування, поліпшенню цінової, кредитної, митної, податкової політики, намітилися позитивна тенденція до зміцнення фінансового стану сільськогосподарських підприємств. Саме тому в останні роки спостерігається тенденція зростання темпів залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки, переважно шляхом створення спільних за іноземним капіталом підприємств. Найбільші обсяги іноземних інвестицій зосереджені в сільському господарстві Київської, Дніпропетровської, Харківської, Донецької та Черкаської областей (майже $\frac{3}{4}$ сукупного іноземного капіталу галузі). Вітчизняним і зарубіжним досвідом господарювання доведено, що більш інвестиційно привабливими є, як правило, підприємства, засновані на приватній власності, тому в Україні створюються сприятливі умови для зростання обсягів внутрішніх вкладень і залучення іноземних інвестицій.

У приватизованих підприємствах створюються умови для поліпшення якості продукції, зростання її конкурентоспроможності не тільки на внутрішньому, а й, що особливо важливо

на зовнішніх ринках. На продукцію підприємств недержавного сектора припадає майже 80% обсягів експорту, при чому більше половини цього обсягу становить продукція металургійної промисловості і мінеральні продукти.

Серед основних чинників зростання інвестицій варто зазначити такі:

По-перше, за останні роки під впливом швидкої (агресивної) трансформації зовнішнього середовища змінилась мотивація ведення бізнесу в Україні. Якщо раніше стратегічної потреби у власників інвестувати прибутки у модернізацію виробництва не існувала (рівень конкурентної боротьби був низьким, а конкурентоспроможність товарів підтримувалась, в тому числі, за рахунок заниженої вартості енергоносіїв), то сьогодні формування жорсткої конкуренції на зовнішньому та внутрішньому ринках, активізація процесів злиття та поглинання, постійне підвищення вартості газу "змусили" вітчизняних виробників інвестувати кошти (як власні, так і залучені) в оновлення морально та фізично застарілого обладнання [10].

По-друге, стійкість економіки до сировинних шоків, яку продемонструвала країна у 2006 році, довела зовнішнім інвесторам, що Україна є привабливим об'єктом для вкладення коштів, а її активи є суттєво недооціненими.

Висновки. Із викладеного вище випливає, що в останні роки інвестиційна діяльність в економіці України, яка здійснюється за рахунок власних та залучених коштів, активізувалася і середньорічний темп приросту інвестицій за період 2000-2007 років досяг майже 20%. Для порівняння слід зауважити, що за попередні 10 років їх обсяги в економіці знизилися в чотири рази. Процес залучення інвестицій супроводжувався структурними зрушеннями, передусім випереджаючими темпами міграції капіталу в сферу обслуговування. Враховуючи той факт, що більша частина виробничого потенціалу економіки України зусереджено в підприємствах із приватною формою власності, що в них створюється переважна частка прибутків, власні кошти національних товаровиробників мають бути одним із основних джерел інвестицій і сприяти прискоренню економічного розвитку України.

Таким чином, перехід до активного нагромадження основного капіталу, який розпочався у попередніх роках, закладає підвищення ефективності економіки як основи для стійкого зростання економіки на середньострокову перспективу.

Література

1. Гайдучкий А. П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 4. – С. 19-129.
2. Сомик А.В. Банківське кредитування сільськогосподарських товаровиробників: сучасний стан і проблеми розвитку// Економіка України. – 2005. – № 9. – С. 56.
3. Стат. збірник "Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності". – 2006. – Ч. I. – С. 124-126.
4. Беседін В. Ф., Музиченко А. С., Рибак Б. І., Курмаєв П. Ю. Інвестиційна політика в Україні. Регіональні аспекти. Монографія. – Черкаси: "Ваш дім", 2005. – 292 с.
5. Музиченко А. С. Інвестиційна діяльність в Україні. Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2005. – 406 с.
6. Солдатенков В. В., Федоренко С. В. Аналіз інвестиційного клімату України // Економіка та держава. – 2005. – № 5. – С. 17-20.
7. Семіноженко В. П. Україна – шлях до постіндустріальної цивілізації. – Харків: Константа, 2005. – 360 с.
8. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К., Консультант, 2008. – С. 204.
9. Статистична звітність ф. №2-ін за 2007 рік.
10. Юревич Л. М. Інвестиційна політика в Україні // Вісник ВНУ – 2008. – № 7. – С. 68-72.

**СУЧАСНІ
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ
ФІНАНСОВОГО РИНКУ**

УДК 336.76

Demko I.,*First Year Student Kyiv School of Economics*

QUALITY ESTIMATION OF STOCK INDICES IN UKRAINE

У статті досліджуються якісні характеристики фондового ринку України. Автор використовує метод латентних індексів і процедуру Якобі для того, щоб обрахувати такі якісні характеристики, як точність та адекватність. Крім того, були визначені чинники, котрі пояснюють нестабільність найбільш точного індексу – ПФТС.

Ключові слова: фондовий ринок України, метод латентних індексів, процедура Якобі, індекс ПФТС.

In this paper Ukrainian stock indices quality is investigated. The author has applied the method of the latent indices and Jacobi procedure in order to calculate the standard value and the estimation of such quality characteristics as accuracy and adequacy. Moreover, there were determined factors which explain the variability in the most qualified index – PFTS.

Key words: Ukrainian stock market, the method of latent indices, Jacobi procedure, PFTS-index.

Introduction. At the markets of capitals there are a lot of different indices with the same meaning. For investor and market participant it's still difficult to choose one index for lack of certain set of instruments to estimate the quality of stock indices. Often this chose is subconscious one without quantitative characteristics. Indices authors tell only about advantages and strong characteristics of methodology.

Moreover, stock indices errors can effect seriously on equity market, macroeconomics studies, forecasting on market participant behavior, tendencies in rates of securities. Every stock index defines certain part of world's stock market, certain group of companies at certain territory. That's why the quality requirements for stock indices are higher.

Now the sphere of using stock indices is wider than it was hundred years ago, formulas and methodologies are more difficult. For the last 10 years indices become goods. Stock indices trade is one of

the biggest segments of finance market in American and European stock exchanges.

There are some Ukrainians scientists who worked on this sphere. V. Lyawenko has profound but out-of-date research of stock indices and rates. V. Kucherenko characterizes PFTS; M. Nazarchuk defines correlation between stock indices and Ukrainian economy development. [10, 9, 11] Also some Russian scientists have done interesting researches: B. Alechin – autocorrelation analysis, M. Alekseenkova – factors of stock indices fluctuation at different sectors of the national economy, V. Borovykov – features of stock indices qualities in 1997. [2, 1, 5] For Ukraine topical question is quality analysis of stock indices made by Belarus scientist A. Belzezkyi. [3, 4] Also there researchers of foreign scientists but they are connected with all emerging markets without specifying Ukrainian features. [6, 7]

Theoretical background

In order to estimate quality of Ukrainian stock indices we use the concept of standard stock index. For the reconstruction of this index we used the method of the latent indices. The main part of this method is the calculation of eigenvalues and eigenvectors of covariance matrix. For this we used the Jacobi procedure with using MS Excel and VBA.

The result of measuring is differing from the real value. In this situation we have errors. *Stock index error* is a difference between its actual value and true value. Stock indices can have a lot of errors of different types and sources. There are four error types according to the cause of error:

1. Theoretical (defective index theory, assumption incorrectness etc.).

2. Index formula errors.

3. Input data errors.

4. Methodical errors.

Stock index quality – set of properties which determine the level of its aptitudes to use. Quality has such characteristics like accuracy and adequacy and reliability. Standard stock index is the base for its calculation.

Standard stock index – index which fairly represent certain market property. The term “standard stock index” is theoretical conception which is used to develop theoretical and practical methods of estimation stock indices quality. The method of latent indices is one of this method.

Latent index is a recondite index for market events under consideration. This index is closer to the standard stock index than others. The main idea of latent stock index is the renewal the struc-

ture of links between stock indices and on this base the reconstruction of the links between latent indices. Then we use latent index to reconstruct standard index.

The main stages of the method of latent stock indices are:

- 1) choice the input data of stock indices;
- 2) ranging of stock indices;
- 3) determination the links between indices;
- 4) latent indices calculation;
- 5) standard stock index reconstruction.

In Figure1 there is a scheme of reconstruction Ukrainian standard stock index.

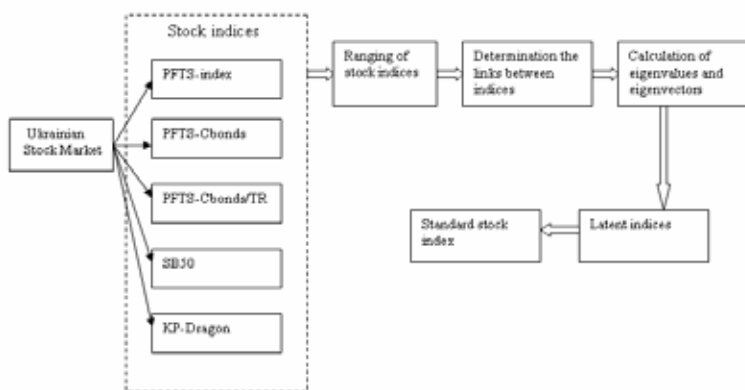


Figure 1: The scheme of reconstruction Ukrainian standard stock index

Methodology

Step 1. Organization the input set of stock indices

In Ukraine there are five stock indices: PFTS-index, PFTS-Cbonds, PFTS-Cbonds/TR, SB50 and KP-Dragon. Three indices from the PFTS-family define 96.4% of the whole formal securities market in Ukraine. [1, c.58] For the analysis stock indices values from 01.01.2008 to 01.04.008 were used.

Step 2. Ranging of stock indices

Then we convert absolute values of stock indices to relative values:

$$\varepsilon_t = 100\%(I_t - I_{t-1}) / I_{t-1} \quad (1.1)$$

where ε_t is a relative change of stock index, I_t, I_{t-1} – current value and previous value of stock index.

Step 3. Centering of ranged stock indices values

$$u_{ij} = x_{ij} - \bar{X}_j, \quad (1.2)$$

where u_{ij} – centered j stock index value at moment, t , x_{tj} – ranged stock index value at moment, t , $\bar{X}_j$ – average stock index value.

Step 4. Calculation of covariance matrix of stock indices

$$C = \frac{1}{n} U^T U, \quad (1.3)$$

where C – covariance matrix of stock indices, U – matrix of centered stock indices values.

In Table 1 there are the results of covariance matrix calculation.

Table 1
Covariance matrix of relative changes in stock indices values,
01.01.2008-01.04.008

Stock index	Stock index				
	KP-Dragon	PFTS-index	PFTS-Cbonds	PFTS-Cbonds/TR	SB50
KP-Dragon	0,21240	0,09680	0,04640	0,05537	0,06909
PFTS-index	0,09680	0,11952	0,03529	0,03956	0,04784
PFTS-Cbonds	0,04640	0,03529	0,03892	0,03807	0,03418
PFTS-Cbonds/TR	0,05537	0,03956	0,03807	0,03852	0,03826
SB50	0,06909	0,04784	0,03418	0,03826	0,00002

Step 5. Calculation of eigenvalues and eigenvectors

$$CQ = \Lambda Q, \quad (1.4)$$

where $Q = \{q_1, q_2, \dots, q_m\}$ – eigenvectors matrix, $\Lambda = \text{diag}\{\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_m\}$ – diagonal matrix of eigenvalues.

The best method to calculate eigenvectors and eigenvalues of the matrix is Jacobi method. This method uses elementary orthogonal matrix transformation. As a result of the cycle of this transformation the input matrix changes in such way:

$$A \rightarrow D = V^T A V, \quad (1.5)$$

where D – diagonal matrix of eigenvalues, V – orthogonal matrix of eigenvectors.

Procedure Jacobi seeks for the maximum modulo value in the right top angle of the input matrix. In order to complete this pro-

cedure there should be 6...10 cycles or $3n^2 \dots 5n^2$ transformations of Jacobi.

The result of Jacobi procedure is eigenvectors matrix Q and diagonal matrix of eigenvalues Λ . In the matrix Λ there is also the process of assorting eigenvalues in the order of decreasing takes place.

Step 6. Determination a degree p of basis of the eigenvectors which are used to form latent values

In this operation we use all eigenvalues sorted in the order of decreasing and find the minimum of possible integer $p < m$ which approach to the condition:

$$\sum_{i=1}^p \lambda_i / \sum_{i=1}^m \lambda_i \geq 0.85 \quad (1.6)$$

In our case degree p is 2, because 97.04% of the whole variability of stock indices is concentrated in the first and second latent index.

In Figure 1 there is a spectrum of eigenvalues of covariance matrix of relative changes in stock indices. Eigenvalues are in the order of decreasing. In the Figure 3 also there is an accumulation curve K_p which is corresponded to the eigenvalues spectrum. Here is you can see that 82.04% of the whole variability is corresponded to the first eigenvector, 6.14% – to the second. We can exclude other eigenvectors from analysis because they are corresponded only to the 2.96% of the whole stock indices variability.

Also it's possible to determine the part of total variance which is corresponded to the main components. The elements on the main diagonal of covariance matrix (Table 1) are the dispersions of the input values of relative changes of Ukrainian stock indices. The dispersion of KP-Dragon is 0.2124, PFTS-index – 0.11952, PFTS-Cbonds – 0.03892, PFTS-Cbonds/TR – 0.03852 and SB50 – 0.00002. Total variance as the sum of input indices variances is 0.4094. Eigenvalues of covariance matrix equals to variances of the corresponding main components. Total variance is 0.4094 and concentrated in the first two components. For these components the sum of variance is 0.3973 that is 97.04% of the total variability. Other 2.96% of the total variability is connected with the specific properties of the stock indices.

Step 7. Calculation of latent indices

$$Z = UQ', \quad (1.7)$$

where Z – the matrix of latent indices, $Q' = \{q_1, q_2, \dots, q_p\}$ – truncated matrix of the first p eigenvectors..

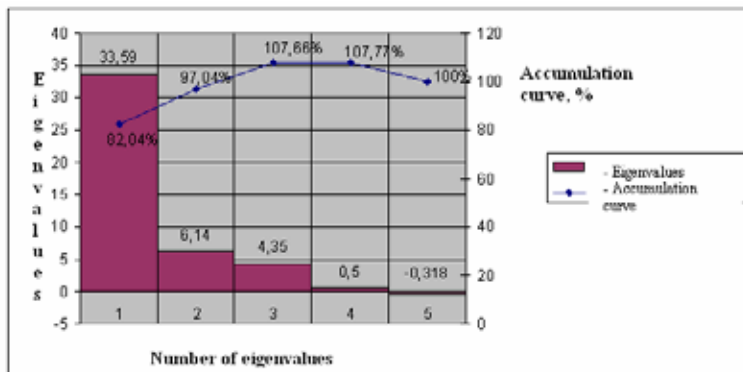


Figure 1: Spectrum of the eigenvalues of the covariance matrix of the relative changes in stock indices.

Step 8. Calculation standard stock indices values

$$A_e = ZQ^T, \quad (1.8)$$

where A_e – matrix of the standard centered values of the stock indices.

$$E_j = A_{ej} + \bar{X}_j, \quad (1.9)$$

where E_j – vector of the standard value of the stock index, A_{ej} – vector or column of the matrix A_e (matrix of the standard centered values of stock indices).

Now we can convert back the matrix of relative values to the matrix of absolute values of stock indices and get matrix A_e . In this matrix column 1 is KP-Dragon, 2 – PFTS-index, 3 – PFTS-Cbonds, 4 – PFTS-Cbonds/TR and 5 – SB50.

Results: estimation the quality of Ukrainian stock indices

We can use the standard values of Ukrainian stock indices to estimate its quality.

The first equality characteristic is accuracy. *Accuracy of stock indices* is the difference between its actual and true value and measured with the series of errors *et*. Generalized index of accuracy is *average relative error*:

$$\varepsilon_I = e_{cp} / E_{cp} \quad (2.1)$$

where ε_I – average relative error of the index for the period of time T , E_{cp} – average value of standard index for the period of time T .

$$E_{cp} = \sum_{t=1}^T E_t / T, (2.2)$$

where E_t – standard value of index in the period of time t .

The results of estimation accuracy of Ukrainian stock indices are in Table 2. According to these calculations the highest level of accuracy has index KP-Dragon. It's average relative error is 1.11%. Also high levels of accuracy have PFTS-Cbonds/TR (1.19%) and PFTS-index (1.64%). The biggest average relative error has index SB50.

Table 2
Accuracy and adequacy of Ukrainian stock indices, 25th August
2007 to 4th September 2007

Quality indices	Stock indices				
	KP-Dragon	PFTS-index	PFTS-Cbonds	PFTS-Cbonds/TR	SB50
Accuracy, average relative error	1,11%	1,64%	2,75%	1,19%	2,90%
Adequacy index	0,000016	0,001485	0,337367	0,87887	0,002538

Adequacy of stock index – the level of accordance the values of stock indexes to the character of the market events. We determine adequacy with using such index:

$$A = 1 - \sum_{t=1}^T e_t^2 / \sum_{t=1}^T (E_t - \bar{E})^2, (2.3)$$

where A – adequacy index, e_t – index error in a period of time t , E_t – standard index value in a period of time t , $\bar{E}$ – average value of standard index for the period of time T .

The low value of this index means the low adequacy of stock index. If $A < 0,75$ there is no practical use of this index.

Adequacy index for the PFTS-Cbonds/TR is 0.87887. It means PFTS-Cbonds/TR shows 87.887% of the total variability of standard stock index. In operation on stock market you can use this index. All of others Ukrainian stock indices have the adequacy index lower than 0.75 and don't correspond to this characteristic of quality. The base of calculation KP-Dragon index and SB50 is the value of PFTS-index which is also has low level of adequacy. This is one of the reason of its low quality.

We need further analysis to determine the reasons of low PFTS-index quality. This is very important question because PFTS-index is only one index which has acknowledgement abroad.

Factors of PFTS dynamic

In our model there are 8 independent variables which may influence PFTS.

1. DAX index. DAX is calculated on the trends of such industries development as consumer, insurance, automobile, chemicals, banks, financial services, transportation & logistics, telecommunication, utilities, pharma&healthcare, technology, industrial, retail, software.

In fact, the main parts of Ukrainian industries which are included in PFTS are also included in DAX. Moreover, the variance of DAX can be as example of PFTS future. Ukraine has a perspective to develop its automobile, consumer, chemicals and transportation industries to be presented at the listing of companies which are included in PFTS.

One more reason for causality is the strict pro-European vector of Ukrainian policy. In fact, stock market relations are determined by the fact that our country has border with the EU, exports and imports flows, investor objects.

According to Ukrainian statistics the second place after Cyprus (22,8%) in the volumes of direct investments to Ukraine comes from Germany (18,5%). [3] These investments flows are connected our economies and stock markets. And worse condition of doing business in Germany will also negatively effect conditions of doing business in Ukraine. As for the future this effect should be more precise, because more and more Ukrainian companies will "enter" stock market.

Also the causality exists because German stock market is the most popular among foreign stock markets for Ukrainian companies. In fact, some our companies have claimed about IPO after financial crisis at such well-known German stock exchanges as Frankfurt, Düsseldorf and Stuttgart.

According to the sign index PFTS it should be positive.

2. USD. This variable we decided to include because of the last events on the currency market in Ukraine. Actually the situation is very difficult. Ukrainians save their money in dollars and have rally great unsatisfied demand on American currency. Some specialists estimate that the volume of this unsatisfied demand only from population is 300 mln. dol.

By our hypothesis before the model estimation as the rate of 100 USD rises PFTS should decrease. There are several reasons. At

first, Ukrainians think about dollars as the way to save their money and they buy them for temporary “free” hryvnias. These hryvnias could be invested in stock market but they are accumulated in dollar assets. Second reason is that the level of confidence to the dollar is much higher as the culture of investment at stock market. Also the reason for causality is not good level of Ukrainian stock market development. Furthermore, the last but not the least reason is high start-up costs to become a player at stock market.

3. *Euro*. The question with euro is also very important. Now this currency becomes more popular in Ukraine. First reason is European vector of Ukrainian foreign policy. Time is going on and most of people are starting to divide their currency assets among euro and dollar, sometime they begin use only euro. As for the character of relations the sign near the coefficient should be negative.

4. *Cross-course*. This variable is very interesting for analyze. First, reason is that there is may a possibility to use only this value instead of the USD and Euro. Cross-course USD/Euro also explains the alternative way to allocate resources. Actually, the relations should be negative. As cross-course becomes high people begin to save more in euro than in dollars, they don't allocate their currency assets on the stock market. The question is in fact about psychology. As people will want to have more profit, to try the role of risk-taker they will play more on stock market. Also as they become more familiar with the process on stock market they will think more about the profitable use of their knowledge.

The use of cross-course analysis gives more weight to our analysis because now this cross-course is rather unstable and may show some implicit, internal relations. The main reason is that this index is unstable now. The strength of dollar goes down with after election in the USA results, high unemployment, and mass bankruptcy of the major American corporations.

5. *S&P500*. This world-renowned index includes 500 leading companies in leading industries of the U.S. economy. Index constituents exhibit the following characteristics:

1) Market Coverage – Approximately 75% of the U.S. equities market;

2) Weighting – Market capitalization;

3) Market Capitalization – Minimum of US\$ 4 billion;

4) Public Float – At least 50%;

5) Reconstitution – As needed basis.

With more than US\$ 1.53 trillion in indexed assets, the S&P U.S. indices have earned a reputation for being not only leading market indicators, but also investable portfolios designed for cost

efficient replication or the creation of index-linked products. The history of the S&P 500 dates back to 1923, with an expansion to include 500 companies in 1957.

For sure this index can play the role of indicator of the world stock market development. This is the main reason of including this index to our multiply regression model. The coefficient of elasticity near this index should be positive.

6. *Volume, PFTS*. This is PFTS in its value term. It shows how much money was converted at Ukrainian stock market. In any case this variables has positive impact on PFTS-index dynamics.

7. *Rate of deposits in national currency*.

This variable should be taking into account as a measure of alternative investment decision. In this case, the sign near coefficient elasticity of this variable should be negative: the high the amount which an individual can gain from deposit the less the amount of money he is ready to invest in stock market.

8. *Rate of deposits in foreign currency*.

This rate should be also taken into account because of the high level of economy dolarization in Ukraine. Theoretically, the nature of this indicator is the same as the rate on deposits in national currency – negative.

To construct multiply regression model we used data in the period from 19.08.2008 to 18.11.2008. As a result we got 59 values.

The best among received models is model with 2 variables:

$$Y = -68,172X_1 - 27,8X_2 + 1129,8, \quad (2.4)$$

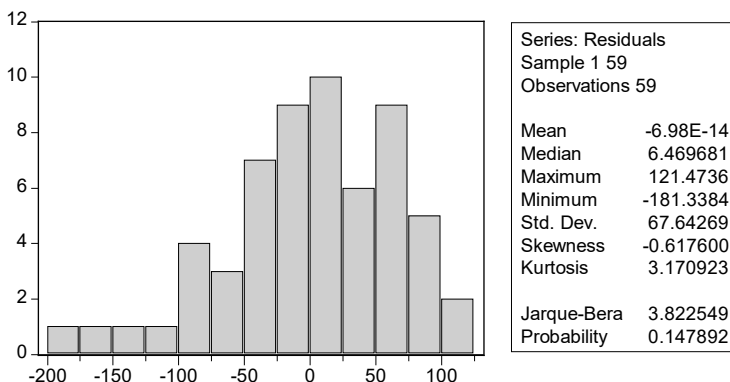
where $Y = PFTS$, X_1 – rate of deposits in national currency, X_2 – rate of deposits in foreign currency

This model has significant values of parameters b_1 and b_2 , the coefficient of determination is quite high (0,66). The p-value in the Jarque-bera test of normality is reasonably high that we don't reject the normality assumption (Fig.1). The satisfactory value of White Heteroskedasticity test (2.779704), we can estimate that there is no multicollinearity.

But we have positive autocorrelation, Durbin-Watson test – 1.052624. The more expected reason in this case is a specification error. We tried to get out autocorrelation: add to the model the third variable and used other functional forms. By these manipulations we could not solve the problem with the autocorrelation, in all models the values of Durbin-Watson test are low.

The model should be transformed. According to the theory we can determine two possible reasons of autocorrelation – incorrect model specification or inertia. In fact, we try to use different func-

tional forms of the model that's why it's higher possibility that the problem is with inertia. In any case this topic is now much more interesting for further research.



Picture 2: Residuals of the regression

Conclusions

With using the method of latent indices and Jacobi procedure the standard stock indices were calculated. This was a base for the calculation such characteristics of quality as accuracy and adequacy. All indices have sufficient level of accuracy but actually only one Ukrainian stock index (PFTS-Cbond/TR) has the appropriate level of adequacy. Further directions of studying this topic are estimation the third characteristic of quality – reliability, determination the influence on the stock indices quality such factors as input data, market capitalization, branches set for the calculation the index base, index formula, foreign issuers, representativeness of sample, volatility and liquidity.

References

1. Алексеенкова М.В. Факторы отраслевого анализа для российской переходной экономики: Препринт WP2/2001/01 – М.: ГУ-ВШЭ, 2001. – 34 с.
2. Алехин Б. Случайное блуждание цен на бирже // Фондовый рынок. – 2004. – № 12. – С. 12-14.
3. Бельзецкий А. Качество фондовых индексов // Банковский вестник. – 2006. – № 2. – С. 19-25.
4. Бельзецкий А. Фондовые индексы: оценка качества. – М.: Новое знание, 2006. – 310 с.

5. Боровиков В. Некоторые особенности поведения фондовых индексов в 1997 году // <http://www.statsoft.ru>
6. Claessens S. Stock Markets in Transition Economies // Financial Sector Discussion Paper. – 2000. – № 5. – С. 1-32.
7. Chen G. The Dynamic Relation between Stock Returns, Trading Volume, and Volatility // Financial Review. – 2001. – 36. – С. 153–73.
8. Єріна А.М., Пальян З.О. Теорія статистики: Практикум. – К.: – Товариство "Знання", КОО, 1997. – 325 с.
9. Кучеренко В. Рейтинги ПФТС: тільки індикатори стану ринку чи інструменти формування прибутку // Економіка. Фінанси. Право. – 1999. – № 10. – С. 27-31.
10. Ляшенко В. И. Фондовые индексы и рейтинги. – Д.: Сат-лкер, 1998. – 320 с.
11. Назарчук М. И. Сравнительный анализ динамики показателей фондового рынка и экономики Украины // Фондовый рынок. – 2006. – № 34. – С. 8-18.
12. Шкарпова О. 38 емітентів // Фондовый рынок. – 2006. – № 43. – С. 6-7.
13. <http://charts.finance.ua/ru/stock/indices/~1/pfts> (statistics of stock indices values)

УДК 339.727.24

Бударіна Н.О.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки
Донецького національного університету*

ВПЛИВ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ

У статті аналізується вплив кризи на фінансові ринки у світі, зокрема на динаміку потоків ПІІ. Досліджуються рушійні сили цього процесу, завдяки яким ТНК можуть не зупиняти потоки ПІІ навіть під час кризи.

Ключові слова: фінансова криза, іноземні інвестиції, потоки прямих іноземних інвестицій, транснаціональна корпорація, фінансування, інвестори.

This article is devoted to the analysis of influence of crisis on financial market in the world. The long negative effect on dynamics FDI now takes place. However there are motive powers of this process. There are many reasons, on which multinational corporations can not stop streams FDI even during crisis.

Key words: financial crisis, foreign investments, flows of direct foreign investments, multinational corporation, financing, investors.

Постановка проблеми. Зміна економічної кон'юнктури у світі, ризик рецесії, масштаби її зростаючого впливу на економіку різних країн, перспективи уповільнення глобального росту, його ймовірні масштаби і тривалість – сьогодні теми жвавої дискусії. Практика функціонування світового господарства показує, що іноземний капітал може стати істотним чинником економічного росту перехідних країн. Як відомо, приплив капіталу з-за кордону є сильним стимулом для економічного росту, а його відтік – основною його перешкодою. З вищевикладеного, аналіз впливу фінансової кризи на потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) здобуває особливу актуальність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми залучення іноземних інвестицій досліджували такі вітчизняні і зарубіжні економісти, як І. А. Бланк, Ю. В. Собольов, Б. Г. Літвак, М. В. Володькіна, Дж. Бауер, Р. Вільсон і В. Чуа. Проблемами вдосконалювання інвестиційного клімату займалися М. Денисенко, А. Семенов, В. Комаров. Однак у статті зроблено спро-

бу безпосередньо проаналізувати вплив сьогоденної кризи на приплив ПІІ до різних країн.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз впливу фінансової, економічної кризи на глобальні фінансові ринки, зокрема інвестицій та визначення причин їх виникнення.

Викладення основного матеріалу. Протягом 2003–2007 рр. потоки ПІІ мали висхідну тенденцію, що підкріплювалося стійким світовим економічним ростом, лібералізацією в інвестиційних режимах і виконанні великомасштабних стратегій інтернаціоналізації, зростаючою кількістю транснаціональних корпорацій (ТНК). Це призвело до безпрецедентного рівня потоків ПІІ в 2007 р., що досягли історичного рекорду 1,8 трильйонів \$ [1]. Однак у 2008 в усьому світі приплив ПІІ знизився. У зв'язку з глобальним економічним уповільненням (і спадом у безлічі ведучих економік), більш жорсткими умовами одержання кредиту і зниженням корпоративного прибутку, багато компаній оголосили про плани зі скорочення виробництва, звільнення робітників і скорочення капіталовкладень, що, своєю чергою, і відбилося на потоках ПІІ. Відповідно до попередньої оцінки UNCTAD, глобальні потоки ПІІ, як очікується, зменшилися в 2008 р. на 21 % [2].

Економічна криза набирає обороти, і поки важко сказати, як довго вона триватиме. Аналізуючи кризу, що розгортається на наших очах, потрібно зазначити три групи зумовлюючих її причин: по-перше, специфічні проблеми американської економіки; по-друге, системні, фундаментальні проблеми сучасного економічного розвитку; по-третє, специфічні обставини кожної з країн. Ці чинники діють різнонаправлено.

Впливає криза по-різному, залежно від регіону. Наявна ситуація дуже відрізняється від попередньої фінансової кризи, що відбулася в країнах, що розвиваються, і мала істотний негативний вплив на припливи ПІІ в багатьох країнах (наприклад, Індонезії). Навпроти, сьогоденна криза почалася в розвиненому світі, хоча і швидко поширилася на інші країни. Таким чином безпосередньо уражені фінансовою кризою розвинені економіки, у той час як її ефекти в економіках, що розвиваються, поки були в більшості випадків непрямыми, з різними ступенями серйозності, залежно від регіону і країни. У багатьох розвинутих країнах, за попередніми даними, у 2008 р. у результаті тривалих проблем і проблем, що поглиблюються, і торкаються фінансових установ, так само як криза ліквідності на грошовому і борговому ринках, потоки ПІІ упали, що призвело до зниження приблизно до 33 % для цієї групи в цілому [2]. Зниження дохо-

дів ТНК розвинутих країн і зниження синдигованих кредитів особливо обмежило фінансування інвестицій. Зниження угод з викупу підприємств за рахунок кредитів зменшилося. Злиття та поглинання (ЗП) знижують і далі потоки ППІ (табл. 1).

Таблиця 1.
Притік ППІ і ЗП в світі у 2007-2008 рр., млрд. дол. США [1]

Регіон	Притік ППІ			ЗП		
	2007	2008	темпи росту (%)	2007	2008	темпи росту (%)
Весь світ	1,833.3	1,449.1	-21.0	1,637.1	1,183.7	-27.7
Розвинуті країни	1,247.6	840.1	-32.7	1,454.1	981.8	-32.5
Європа	848.5	562.3	-33.7	825.0	548.7	-33.5
США	232.8	220.0	-5.5	379.4	314.9	-17.0
Японія	22.5	17.4	-22.6	21.4	19.1	-10.8
Країни, що розвиваються	499.7	517.7	3.6	152.9	177.0	15.7
Африка	53.0	61.9	16.8	10.2	26.3	157.0
Латинська Америка	126.3	142.3	12.7	30.7	29.5	-3.8
Азія і Океанія	320.5	313.5	-2.2	112.0	121.2	8.2
Західна Азія	71.5	56.3	-21.3	30.3	31.5	4.0
Південна, Східна та Південно-Східна Азія	247.8	256.1	3.3	81.5	89.4	9.7
Країни з перехідною економікою	85.9	91.3	6.2	30.1	25.0	-17.0

В економіках, що розвиваються, припливи ПІІ поки залишилися більш стабільними. Ріст припливу ПІІ до країн, що розвиваються, хоча і нижче показника 2007 року (коли він склав 20%), становив близько 4% [1]. Приплив ПІІ до Африки, як очікується, буде зростати і далі, незважаючи на уповільнення глобального економічного росту і його негативних наслідків для регіону. Приплив до Східної, Південної і Південно-Східної Азії (найбільший одержувач ПІІ серед економік, що розвиваються – майже половина всіх потоків у країни, що розвиваються,) може підвищитися, але меншими темпами в порівнянні з 2007 р. У Західній Азії прогнозується значне зниження потоків (більше ніж 20%), після рекордного рівня, зареєстрованого торік, через зниження попиту на нафту, підвищення витрат і більш низьких розмірів фондів експортних доходів. Навпроти, потоки ПІІ до Латинської Америки, очевидно, збільшаться приблизно на 13%, частково в результаті сильного підвищення потоків ПІІ до Південної Америки. Однак Центральна Америка і Карибське море – які традиційно сильно залежать від економіки США, – найбільш імовірно, випробують зниження потоків. Потоки ПІІ до країн з перехідною економікою – Південно-Східна Європа і СНД, – очевидно, будуть мати висхідну тенденцію, незважаючи на фінансову кризу і регіональні конфлікти, збільшившись приблизно на 6%.

Поточна глобальна фінансова й економічна криза впливає на здатність фірм вкладати капітал у результаті зниження фінансування і на їхню схильність до вкладення капіталу через песимістичні перспективи ринків:

Скорочення доступу до фінансування. Фінансові чинники негативно вплинули на здатність ТНК вкладати капітал (як внутрішні, так і зовнішні вкладення), оскільки більш жорсткі умови кредиту і зниження прибутку корпорацій скорочують фінансові ресурси ТНК для закордонних інвестиційних проєктів (так само, як внутрішніх). З одного боку, кредит перестав бути таким широко розповсюдженим і став більш дорогим. Зовнішнє середовище фінансування для нефінансових компаній погіршилося помітно із середини 2008 р., роблячи більш важким для них вкладення капіталу за кордоном або здійсненням Сипнули. Так, зниження доходів великих компаній у широкому діапазоні галузей промисловості в США, Європі і Японії, зменшують здатності їхнього самофінансування. Наприклад, операційний доход 500 компаній S&P за попередніми оцінками зменшиться на 22% у 2008 р. [2]. У той самий час, більше ніж 40% зниження на фондових біржах у усьому світі, зменши-

ло здатності ТНК повернутися до фондових бірж для того, щоб фінансувати свої цілі і використовувати позичкові кошти для ЗП.

Різні типи інвестиційних мотивів порушені кризою нерівноцінно. Міжнародна інвестиційна теорія звичайно розрізняє типи ПП відповідно до трьох головних причин вкладення капіталу за кордоном: пошук ринку, пошук ефективності і пошук ресурсу. На всі три впливає тривала фінансова й економічна криза, але маються розходження залежно від розміру і регіону.

Найбільш безпосередньо порушеними типами інвестицій поки були проекти, пов'язані з пошуком нових ринків, особливо спрямовані на розвинуті країни. Оскільки розвинуті економіки можуть мати негативний показник зростання економіки у 2009 р., компанії обмежують запуск нових проектів, спрямованих на збільшення присутності на ринках цих країн, у той час як вони залишаються більш схильними до розширення діяльності в країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою. Однак подібна тенденція, можливо, послабиться в 2009 р., оскільки ріст також сповільнюється й у цій групі країн у результаті зниження експорту через падіння попиту в розвинутих країнах і падіння цін на енергоносії.

Вплив кризи на проекти, пов'язані з пошуком ефективності складніше оцінити. З одного боку, ці проекти будуть страждати глобально від зниження фінансових можливостей компаній. З іншого – багато компаній можливо будуть змушені в умовах довготривалої кризи реструктурувати міжнародну діяльність, щоб скоротити витрати і підвищити ефективність своєї роботи. Це означає, насамперед, закриття або зниження неконкурентоспроможних підприємств (розташованих найчастіше в розвинутих країнах), а також і відкриття деяких нових ефективних, особливо в перехідних економіках.

Нарешті, проекти ПП, пов'язані з пошуком ресурсів, можуть постраждати принаймні у короткостроковому періоді, за рахунок зниження світового попиту і, отже, цін, особливо з негативними ефектами в багатих ресурсами країнах, що розвиваються.

Зниження в схильності до вкладення капіталу за кордоном може прийняти різні форми (включаючи вилучення капіталу і реструктуризацію), і відрізнятися способами входу (наприклад, ЗП, інвестиції “з чистого листа”):

Відзначено підвищення діяльності компаній, зв'язаної з ди-вестируванням і реструктуризацією. Компанії справді вилучають капітал і закривають заводи або виробничі лінії, продають

деякі активи іншим компаніям, щоб реструктурувати іноземну діяльність, знизити витрати або поліпшити бухгалтерський баланс, особливо за допомогою зниження співвідношення позикових і власних коштів.

Інвестиції “з чистого листа” (нові інвестиції і розширення існуючих виробництв), здається, поки досить стійкі до кризи. Наприкінці жовтня 2008 р. число проектів з такими інвестиціями було вже більш ніж 13000, що перевищує рівень, зареєстрований протягом усього 2007 року [2]. Але багато сучасних оголошень у різних галузях промисловості вказують на скасування або відстрочку багатьох проектів, наслідки яких будуть цілком відчутні в 2009 р. Наприклад, “Hutchison Whampoa” (Гонконг), найбільша ТНК зі світу, що розвивається, і ведучий конгломерат у галузі промисловості глобальної інфраструктури, оголосив, що призупинить усі нові інвестиції у своїй глобальній діяльності.

У той час як негативні впливи фінансової й економічної кризи на ППІ можливо залишаться домінуючими в 2009 р., різні позитивні чинники усе ще працюють і приведуть, рано або пізно, до відновлення міжнародних інвестиційних потоків. Дата цього відновлення, однак, залежить від багатьох факторів, що є невизначеними.

Висновки. Поточна фінансова й економічна криза відмінна за своєю природою і розміром ніж попередні, принаймні з трьох причин: а) була породжена в розвинутих країнах, що швидко вплинуло на світову економіку; б) це – не “звичайний” етап ділового циклу, вона має більш глибоку природу – показує структурні слабкості і недоліки в регулюванні світової фінансової системи, наприклад, недолік прозорості і механізмів контролю, і нездатності до запобігання небезпечного поводження, надмірно зосередженого на пошуку короткострокової прибутковості; в) це могло б також змінити відносини між розвинутими економіками, що значно постраждали від кризи, включаючи і внутрішні потоки ППІ – і багатих готівкою країн, що розвиваються, положення яких у світовій економічній і фінансовій системі тепер підсилюється.

Ця ситуація має два головних наслідки для ППІ в 2009 р. і надалі. Має місце тривалий негативний ефект на динаміку потоків ППІ через вплив кризи на ринкове зростання і фінансові ресурси. По-друге, криза створює ситуацію невпевненості відносно майбутнього розвитку ППІ. Проте існують і *рушійні сили цього процесу*, є безліч причин, з яких ТНК можуть не зупинити потоки ППІ навіть під час кризи:

1. Безліч великих економік, що розвиваються, (Бразилія, Китай, Індія і Російська Федерація) залишилися привабливим

для ПІІ, особливо пов'язаних з пошуком нових ринків. Зауважимо, що в цих країнах зазначено відносно високі темпи економічного росту в порівнянні з розвинутими країнами в 2008 р. У перспективі ситуація в розвинутих країнах буде погіршуватися більш помітно, ніж у країнах, що розвиваються.

2. Фінансові кризи і жорсткі економічні спади також дають можливість компаніям купувати активи за “договірними цінами” і використовувати у своїх інтересах великомасштабну консолідацію промисловості в деяких галузях. Для агресивної політики ТНК, забезпечених готівкою – або забезпечених готівкою країн – придбання недооцінених активів може підвищити їхні інвестиції й у розвинені країни і в країни, що розвиваються, залежно від обставин і можливостей. Сильне падіння обмінного курсу і падіння цін на акції можуть вести до низки придбань активів у безлічі країн, і хвилі можливої консолідації в деяких галузях промисловості, наприклад, нафтогазової, гірської промисловості і металургії, автомобільній промисловості і сфері фінансових послуг. Багато компаній уже використало у своїх інтересах такі можливості.

3. Компанії усе ще переслідують цілі збільшити рівень інтернаціоналізації в середньостроковій перспективі, що є істотним індикатором для майбутнього підйому в потоках ПІІ. Великі ТНК в усьому світі усе ще, здається, переслідують стратегії інтернаціоналізації (і в такий спосіб збільшують витрати на ПІІ в середньо- і довгостроковому періоді).

4. З'явилися нові джерела ПІІ. Економіки, що з'являються, і країни, добре забезпечені природними ресурсами, стають зростаючим джерелом ПІІ або за допомогою стратегії інтернаціоналізації, що здійснюють їхні ТНК, або за допомогою інвестиційних дій інвестиційних фондів. ТНК із Півдня, імовірно, продовжать активну діяльність у сфері міжнародного інвестування. Це допоможе підвищити приплив ПІІ в країни, що розвиваються, наприклад, В'єтнам, де більшість ПІІ здійснюється країнами, що розвиваються, і який, за попередніми оцінками, досягнув рекордного рівня в 2008 р. У Китаї також збережеться висхідна тенденція щодо припливу ПІІ Інвестиційні фонди, більшість яких базується в країнах, що розвиваються, будуть також усе більш і більш брати участь у ПІІ. З огляду на розмір активів, що знаходяться в їхньому керуванні (між 3 трильйонами і 5 трильйонами \$, і за оцінками досягне приблизно 10 трильйонів \$ до 2015), їхній потенціал у здійсненні ПІІ високий.

5. Багато галузей промисловості, які швидко зростають, сьогодні можна охарактеризувати навіть в умовах кризи як багатобіччіючі щодо припливу ПІІ. Серед них можна було згадати

такі приклади за групами галузей промисловості: а) науки про життя: устаткування і послуги для медичної діагностики, клінічних іспитів, біотехнологій, біокосметики, онкології і біовиробництва; б) галузі харчової промисловості: напівфабрикати, спеціальні компоненти (барвники, емульгатори, консерванти), оброблені морепродукти, здорова їжа); в) транспортне устаткування: автомобільна і космічна електроніка, гібридні двигуни, автомобільна логістика й інноваційні матеріали; г) сфера ділових послуг: центри обслуговування клієнтів, аутсорсинг ділових послуг, технічна розробка і фінансові послуги; г) сфера соціальних послуг: роздрібний продаж, турбота про пенсіонерів, охорона здоров'я, фінансові послуги; д) інформаційні технології і технології зв'язку: мікро- і наноелектроніка, програмне забезпечення для відеоігор, діалогових і віртуальних технологій зображень, технологій Інтернету і технологій для безпроводних систем телезв'язку; е) енергетика, хімія й екологічна безпека: наноматеріали, удосконалення наявних матеріалів, фотогальванічна енергія, енергія сили вітру, очищення води, рециркуляція відходів і непродовольчого використання сільськогосподарських виробів (наприклад, біологічне паливо, біополімери, біорозчинники, біоматеріали); є) інші галузі промисловості: технічний текстиль (наприклад, текстиль зі специфічними якостями – міцність, еластичність, гнучкість), робототехніка.

Чи компенсують ці позитивні тенденції фінансові труднощі і зниження попиту, уповільнення економічного росту в багатьох країнах світу – це питання залишається відкритим. Відповіді будуть відрізнятися залежно від часового відрізка. У короткостроковій перспективі різні чинники (масштабність кризи, вплив на значну кількість великих ТНК у США і Європі, серйозні втрати у фінансових і нефінансових секторах) ведуть до зниження ПІІ. Компанії, більш імовірно, будуть здійснювати вилучення капіталу, ніж використовувати інвестиційні можливості протягом стадії спаду. Також імовірно, що потоки ПІІ в країни, що розвиваються – які дотепер показали стійкість – сповільняться більш помітно ніж це було дотепер.

Література

1. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge // www.unctad.org/fdistatistics.
2. World Economic Outlook 2008.
3. UNCTAD Handbook of Statistics 2008 // <http://www.unctad.org/Handbook of Statistics>.
4. <http://www.cia.gov>.

УДК 368.029

Кучерівська С. С.,*Чернівецький національний університет*

ФІНАНСОВА ОЦІНКА МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

У статті висвітлено особливості діяльності та методи забезпечення стійкого розвитку страхових компаній, що здійснюють страхування життя.

Ключові слова: страховик, стратегія, фінансова стійкість, ризики діяльності.

Peculiarities of the activity and methods of financial sustainability of insurance companies are investigated in the article.

Key words: insurer, strategy, financial stability, risk activity.

Постановка проблеми. Страхування життя є важливим сегментом страхового ринку. За рівнем розвитку цього виду страхування визначають ступінь економічної стабільності в державі. Ринок страхування життя в Україні є нерозвинутий, саме тому дослідження поведінки окремих страхових компаній є актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Практичні аспекти діяльності страхових компаній досліджували В. Нечипоренко, Й. Плиса, А. Супрун, В. Фурман, О. Хавтур, О. Шевчук та ін. Проте, фінансові аспекти маркетингової стратегії компаній недостатньо досліджені.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є порівняльний аналіз маркетингових стратегій страхових компаній з метою забезпечення їх фінансової стійкості.

Виклад основного матеріалу. Для дослідження були обрані СК "АСКА-Життя" та СК "Граве Україна" Головними критеріями вибору страхових компаній для дослідження стали популярність страховиків, відмінності в масштабах діяльності, стратегіях розвитку та методах досягнення визначених цілей.

Страхова компанія "Граве Україна" є одним із численних дочірніх підприємств австрійського страховика "Grazer Wechselseitige Versicherung AG", що був заснований у 1828 р. Нині це група самостійних компаній, що працюють у різних напрямках (банки, лізинг, іпотека, страхування тощо), об'єднаних

капіталом, управлінням, правовим захистом і загальними гарантіями. В Україні страховий концерн відкрив дочірнє підприємство ЗАТ "САТ "Граве Україна" у 2001 р. Материнська компанія виконує адміністративно-управлінську роботу, здійснює обробку страхових договорів і капіталовкладення коштів. Ризики за укладеними "Граве Україна" договорами страхування перестраховує на 90% концерн "Grawe", а далі іноземні перестраховики "Munich Re", "Swiss Re". Материнська компанія "Grawe" відповідає за усіма платіжними зобов'язаннями "Граве Україна".

Страхова компанія "АСКА-Життя" створена в м. Київ 18 березня 1996 р. Функціонуючи у формі закритого акціонерного товариства, вона належить до страхової групи "АСКА", що є лідером страхового ринку України. Розбіжності у баченні стратегії компанії призвели до зміни керівництва, після чого в 2006 р. напрямом стратегічного розвитку обрано синергію роботи зі СК "УАСК "АСКА" та розвиток на її базі філіальної мережі.

У межах загальної стратегії поведінки на ринку страхування в Україні СК "Граве Україна" обрала метод спеціалізації у наданні послуг, зокрема програми накопичувального страхування, з якого вона була лідером у нашій країні. В асортименті страхової компанії "АСКА-Життя" передбачені як стандартні, так і велика кількість індивідуальних страхових програм, орієнтованих на потреби і можливості кожного клієнта. Разом із цим, як підтверджують реалії життя та багаторічний досвід "Grawe", розпорошення уваги населення, в якого зберігається недовіра до страховиків, на різні страхові програми не виправдовує себе.

Одним із найважливіших елементів будь-якої страхової компанії є структура збуту. Від того, наскільки ефективно працює система продажу страхових послуг, значно залежить рівень доходів і прибутків страховика. Структуру збуту страхової компанії формують двома принципово відмінними шляхами. Традиційна структура збуту страховика характеризується використанням територіально-предметного підходу, коли компанія створює відділення та філії в різних містах і районах, а в межах останньої поширена диференціація діяльності за видами страхових послуг. Така структура збуту характеризується значними витратами на утримання офісів і персоналу структурних підрозділів, що обмежує страховика у використанні методів цінової конкуренції та зумовлює збільшення витрат на страхову діяльність [3, с. 353]. З огляду на це, багато страхових компаній при реалізації страхових послуг почали використовувати багаторівневий або мережевий маркетинг. У цьому випадку компанія укладає угоду з маклерською фірмою, консультан-

ти якої самостійно здійснюють пошук клієнтів, залучають їх до участі в програмах страхування і надають необхідну інформацію та консультаційну підтримку, але не вступають у фінансові й договірні відносини зі страхувальниками. Відповідно при використанні мережевого маркетингу витрати на страхову діяльність суттєво зменшуються, оскільки на функціонування широкої збутової мережі витрати включають лише оплату послуг співробітників-консультантів та їхнє навчання [3, с. 355].

Динаміка надходжень страхових платежів (табл. 1) свідчить про постійне зростання обсягів діяльності компанії "Граве Україна". Відсутність філій і представництв компенсується активною роботою двох агентів у формі ТЗОВ "Євролайф Україна" та "ЕРМ Україна". Технології продажу, котрі компанія перейняла від материнської, ґрунтуються на мережевому маркетингу. Відповідно частка платежів від страхувальників-громадян (за станом на 01.04.2007 р. – 61119 осіб) у загальній сумі премій дорівнювала 79%. Витрати, пов'язані з укладанням і продовженням договорів (аквізиційні витрати), в 2007 р. становили 61082,5 тис. грн., що у п'ять разів більше, ніж за 2004 р. (11826,4 тис. грн.).

Компанія "АСКА-Життя" повністю заперечує продаж полісів з використанням мережевого маркетингу. Страховик переважно працює з юридичними особами. Частка страхувальників-громадян у страхових платежах у 2007 р. дорівнювала 4,8% від загальної суми премій (у 2006 р. – 8%, у 2004 р. – 3%). Ставка на корпоративних клієнтів визначається за можливістю останніх отримати податкові пільги на суми відрахувань із довгострокового страхування життя працівників. Загальна кількість застрахованих в "АСКА-Життя" за станом на 01. 04. 2007 р. становила 36957 осіб, що майже на 6000 більше порівняно з 2005 р.

Витрати на ведення страхової справи у цій компанії збільшувалися щороку майже вдвічі. Це збільшення у період її активного розвитку і при значному зростанні страхових платежів є виправданим, за умови постійного контролювання доходів і витрат. Компанія забезпечила інтенсивне зростання шляхом інвестування коштів у розширення агентської мережі, підвищення рівня кваліфікації персоналу, в розвиток інформаційних технологій.

У 2004 р. у ЗАТ "УАСК "АСКА-Життя" значно збільшилися обсяги страхових премій, майже в 3,9 раза порівняно з 2003 р., хоча цей момент має зворотний негативний бік. Як зазначають спеціалісти, однаково небезпечним для страхової організації є як істотне зменшення обсягу внесків порівняно з попереднім роком, так і різке його збільшення (більш ніж на 1/3 порівняно з

попереднім роком) [4, с. 234]. Це пов'язано з тим, що в страховика може не вистачити запасу стійкості (величини вільних ресурсів) для виконання істотно зростаючих зобов'язань, якщо збитки згідно з ними перевищують середню збитковість, закладену в тарифні ставки. Зменшення обсягу страхових премій у 2006 р. на 2,3 млн. грн. порівняно з 2005 р. певною мірою було зумовлено зміною керівництва та частини команди. За 2007 р. СК "АСКА-Життя" збирила 30989,0 тис. грн., що на 2293,6 тис. грн. більше ніж у 2005 р. Різкий стрибок величини зібраних страхових премій в "АСКА-Життя" в 2004 р. зумовив зростання страхових резервів компанії майже в 5 разів порівняно з попереднім роком.

Таблиця 1.
Основні показники діяльності СК "АСКА-Життя"
і СК "Граве Україна" за період 2003–2007 рр. (млн. грн.)

№	Показник	АСКА-життя					Граве Україна				
		2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007
1	Страхові премії	5,2	20,4	28,7	26,4	31,0	25,5	49,7	70,5	108,5	151,0
2	Страхові резерви	5,1	24,5	52,4	72,0	103,5	13,2	33,5	61,8	117,7	195,3
3	Страхові виплати	0,3	1,2	0,6	5,3	1,1	0,1	1,0	0,9	1,9	3,4
4	Власний капітал	9,6	10,0	12,6	13,0	16,9	5,4	15,6	32,9	34,2	36,2
5	Статутний капітал	10,0	12,0	18,0	18,0	18,0	5,0	11,3	26,9	26,9	26,9
6	Всього доходи	5,5	2,3	5,9	14,5	6,8	9,6	21,4	42,6	91,1	142,4

"Граве Україна" була лідером за обсягами страхових резервів за станом на 31. 12. 2004 р. (33460,1 тис. грн.), які збільшились щодо аналогічного періоду 2003 р. на 154%. Темп приросту за 2007 р. становив 66%. Згідно з внутрішньою політикою концерну "Grawe", з метою забезпечення фінансової стійкості дочірньої компанії більше половини зібраних СК "Граве Україна" страхових платежів передаються в перестраховання до головної. Відповідно в 2001–2003 рр. "Граве Україна" фактично була фронтуючою компанією. У подальшому періоді частка перестраховиків у резервах компанії поступово зменшувалася і в 2006 р. становила 58,7%, а в 2007 р. – 42,2%.

Головним обов'язком страхової компанії є виплата страхової суми чи страхового відшкодування при настанні вказаних у договорі подій. Оскільки страхування життя є довгостроковим, то найбільші обсяги виплат страхових сум припадатимуть на період, як мінімум, через 10 років. Ці обсяги, з одного боку, характеризують чіткість і повноту виконання компанією своїх зобов'язань, а з іншого – значні виплати через короткотривалий строк діяльності можуть сигналізувати про недоліки в актуарних розрахунках або можливі зловживання з боку клієнтів чи агентів.

Виплати досліджуваних страхових компаній відповідають загальній практиці, їхнє зростання починається з четвертого року функціонування компанії. При цьому у СК "Граве Україна" постійно спостерігався значний обсяг виплат викупних сум, зокрема у першому кварталі 2008 р. 962,1 тис. грн., або 91% від суми страхових виплат. На наш погляд, це здебільшого зумовлено збутовими ризиками цієї компанії та посиленням впливу від незадоволення населення діями інших страховиків. Це найвищі показники серед усіх лайфових страховиків.

СК "АСКА-Життя" мала незначний відсоток виплати викупних сум (1,12% від загальних виплат), а отже, і кількості припинених з ініціативи страхувальників договорів, що позитивно відображається на розмірах сформованих резервів. Проте в 2002–2003 рр. ці суми значно перевищували величину страхових відшкодувань (відповідно 51,6% та 79,8% від усіх страхових виплат), що можна пояснити недовірою до страховика на його початковому етапі діяльності. У 2007 р. СК "АСКА-Життя" здійснила виплати на суму лише 1147,6 тис. грн.

Гарантією виконання зобов'язань страховиків, окрім сформованих страхових резервів, є також їхній власний капітал, що охоплює статутний і резервний капітали та нерозподілений прибуток.

У структурі власного капіталу "Граве Україна", як і "АСКА-

Життя", статутний капітал становить найбільшу частку. Однак з 2002 р. простежується тенденція до зменшення цієї частки. Незначне зростання частки статутного капіталу в 2005–2007 рр. пояснюється збільшенням його абсолютної величини. Зростання частки нерозподіленого прибутку в сумі власного капіталу страховика від 3,6% у 2002 р. до 24,8% у 2004 р. і 23,5% у 2007 р. свідчить про прибуткову діяльність компанії та є фінансовим підґрунтям для її подальшого стійкого функціонування.

Аналіз структури власного капіталу СК "АСКА-Життя" вказує на постійне перевищення статутного, що зумовлено значними обсягами непокритого збитку компанії. Критичний стан страховика в 2006 р. спричинило також вилучення капіталу акціонерами, що є загрозливим для компанії при збереженні цих тенденцій.

Умовою стійкого функціонування страховика, джерелом забезпечення його розвитку, з одного боку, а також зростання добробуту засновників і власників компанії – з іншого, є прибуток. Світова практика страхового бізнесу підтверджує, що основні доходи страхові компанії отримують не від проведення страхових операцій, а від ефективного управління тимчасово вільними коштами. У вітчизняних страховиків ситуація інша – найбільшу частку доходів становлять доходи від страхової діяльності.

Аналіз структури доходів СК "АСКА-Життя" дає змогу визначити, що на початку діяльності страховик основну їхню частку отримував за рахунок зароблених страхових премій (95% від доходу страховика). У 2004 р. ситуація змінилася, в результаті чого 60% отриманих доходів становили фінансові. У 2006 р. доходи страховика від страхової діяльності та фінансові доходи майже зрівнялись і становили 45% та 35% відповідно. Реалізація внутрішніх ризиків компанії спричинила збитки від страхової діяльності у 2007 р. в розмірі 967,8 тис. грн., що негативно вплинуло на фінансові результати страховика і загострило ризик втрати фінансової стійкості.

СК "Граве Україна" за період 2001–2007 рр. основну частку доходів отримано від реалізації страхових послуг (83% – 95% від усіх доходів загалом). Інвестиційні доходи у компанії незначні (до 5%), що можна пояснити невеликими обсягами її інвестиційних коштів, адже основну частину резервів передано у перестрахування. Зменшення частки перестрахування в 2006 р. дало змогу отримати надходження від вкладання коштів і зростання частки інвестиційних доходів до 6,8%, у 2007 р. – 6,2%.

При розміщенні страхових резервів менеджери СК "АСКА-Життя" надавали перевагу банківським депозитам і довгостроковим цінним паперам (відповідно 65,6% і 24,1% у 2007 р.,

67,1% і 25,6% у 2006 р. та 57,3% і 34,6% у 2005 р.), проте виявилося ризиковим чинником у 2008 р. Основна частка у покритті резервів "Граве Україна" належить правам вимоги до перестраховиків, насамперед материнської компанії (42,2 % у 2007 р., 58,7% у 2006 р. та 79,4% у 2005 р.), яка забезпечує вищий ступінь їхньої диверсифікації за різними активами на міжнародному ринку. Крім цього, в 2006–2007 рр. компанія розмістила відповідно 39,3% та 57% страхових резервів у фінансових інвестиціях, пов'язаних з участю в статутному капіталі інших підприємств (придбання страхової компанії з ризикового страхування). Грошові кошти в обох страховиків становили лише до 4% від усіх активів. Диверсифікація вкладень за різними напрямками дає змогу компаніям зменшити інвестиційний ризик, а виважений підхід до вибору активів для розміщення – отримати відповідні доходи.

Висновки. Таким чином, перебуваючи в однакових зовнішніх умовах функціонування, досліджувані страхові компанії застосовують різні стратегії поведінки на ринку, тактичні підходи з метою забезпечення фінансової стійкості, інколи зовсім протилежні. Проте варто зауважити, що кожна з обраних стратегій дала змогу страховим компаніям "Граве Україна" й "АСКА-Життя" ввійти до десятки лідерів українського ринку страхування життя за окремими показниками та забезпечити підґрунтя для фінансової стійкості. Дотримання нормативу щодо статутного капіталу, достатній розмір математичних резервів є базою для виконання вже взятих зобов'язань. Однак посилення політичної кризи в країні, інфляційні очікування та фінансова криза, а також внутрішні ризики СК "АСКА-Життя" та ризики збуту в "Граве Україна" стануть серйозним випробуванням для їхньої фінансової стійкості у зв'язку із зменшенням обсягів страхових премій.

Література

1. Воблый К. Г. Основы экономики страхования / К. Г. Воблый. – М.: Анкил, 1995. – 228 с.
2. Барановський О. Страховий ринок України-2006 / О. Барановський // Альманах фінансових послуг: інформ.-аналіт. довід. – 2007. – С. 48-52.
3. Сербиновский Б. Ю. Страховое дело: учеб. пособ. [для вузов] / Б. Ю. Сербиновский, В. Н. Гаркуша. – Ростов на Дону: Фенікс, 2000. – 384 с.
4. Заруба О. Д. Страхова справа: підруч. / О. Д. Заруба. – К.: Тов-во "Знання": КОО, 1998. – 321 с.

УДК 336.76

Марченко А. Ю.,*аспірант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ІПОТЕЧНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

У статті розглядаються різні види іпотечних цінних паперів та наводяться класифікаційні ознаки ризиків іпотечних цінних паперів.

Ключові слова: *іпотечні цінні папери, ризики іпотечних цінних паперів.*

The author of the article researches the different types of mortgage securities and defines the signs of classifications of risks of mortgage securities

Key words: *mortgage securities, risks of mortgage securities.*

Постановка проблеми. Пильний інтерес до іпотечних цінних паперів в усьому світі спричинив іпотечну кризу, що вибухнула в США. Криза була зумовлена величезними обсягами неплатежів за низькоякісними кредитами, що спричинило паніку інвесторів. За п'ять місяців 2007 року негативними рейтинговими оцінками були зачеплені іпотечні цінні папери на загальну суму 11,3 млрд. дол. [1, с. 45-58].

Іпотечна криза в США підняла масу питань щодо наслідків її впливу на інші ринки, зокрема, на український ринок. У цей час наслідками американської іпотечної кризи є криза ліквідності низки українських іпотечних кредиторів і жорсткість стандартів андеррайтингу позичальників. У цілому криза іпотечного ринку в США показала, що іпотечні цінні папери є складними фінансовими інструментами і вимагають додаткових наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Низка вітчизняних та зарубіжних вчених внесли вагомий вклад в теорію ризикології. Серед них слід назвати М. Астраханцева, В. А. Бакланова, Л. Ш. Лозовського, Б. А. Райсберга, Є. Б. Стародубцева та інших. Проте особливості ризиків іпотечних цінних паперів досліджені ще недостатньо, що й зумовлює тему і мету дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення особливостей різних видів іпотечних цінних паперів та уточнення класифікації їх ризиків.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом в Україні іпотечний ринок розвивався дуже швидкими темпами. Збільшення обсягів іпотечного кредитування зумовлює потребу комерційних банків в залученні довгострокових фінансових ресурсів. Ситуація ускладнюється тим, що швидкий ріст іпотечних активів банківського сектора супроводжується зниженням рівня його капіталізації за всіма показниками. Тому цілком зрозуміла потреба учасників іпотечного ринку у фінансових інструментах, що підвищують оборотність іпотечних кредитів і дозволяють залучати довгострокове фінансування. Такими інструментами є іпотечні цінні папери.

На українському ринку присутній певний перелік іпотечних цінних паперів. До іпотечних фінансових інструментів належать іпотечні кредитні угоди та іпотечні цінні папери. На первинному іпотечному ринку здійснюються кредитні операції відповідно до укладених кредитних угод, а також застосовується видача заставних; на вторинному ринку укладаються угоди купівлі-продажу пулів іпотечних кредитів, здійснюється випуск і обіг іпотечних цінних паперів.

Іпотечні цінні папери мають всі властивості фінансових інструментів, отже, у результаті їх емісії в одного банку виникає фінансовий актив, а в іншого – фінансове зобов'язання. Тому до іпотечних цінних паперів можуть застосовуватися загальні підходи, принципи та методи, які справедливі для всіх фінансових інструментів. Разом з тим, іпотечні цінні папери мають низку характерних особливостей, що дозволяють виділити їх в окрему групу фінансових інструментів.

У наявних науково-практичних дослідженнях даються різні визначення іпотечних цінних паперів, залежно від цілей і застосовуваного підходу до їх вивчення. На наш погляд, іпотечні цінні папери об'єднують широке коло інструментів, що включає цінні папери, випущені як внаслідок позабалансової, так і балансової сек'юритизації. Крім того, у коло іпотечних цінних паперів входять заставні як первинного, так і вторинного ринку. Відповідно до українського законодавства заставна визнається іпотечним цінним папером, хоча у світовій практиці таких аналогів немає.

Іпотечні цінні папери вторинного іпотечного ринку широко поширені у світовій практиці і включають різноманітні фінансові інструменти. Аналіз позицій закордонних авто-

рів (Л. Хайра, М. Дениса, Д. Пинковиша, Г. Суворова, Т. Саніковий, і інших) показав, що багато хто з них розглядають іпотечні цінні папери односторонньо, зокрема з погляду позабалансової сек'юритизації. На наш погляд, іпотечні цінні папери об'єднують більш широкий перелік фінансових інструментів, як уже представлених на українському ринку, так і тих, які можуть з'явитися в перспективі.

Разом з тим, необхідно зазначити, що в зарубіжній літературі найчастіше всього іпотечні цінні папери розглядаються в межах моделі іпотечного ринку, яка склалася в окремії країні чи регіоні (наприклад, в США). Іпотечні облігації, які випускаються в європейських країнах, зазвичай розглядаються окремо від іпотечних цінних паперів американського іпотечного ринку та навпаки.

У результаті дослідження різноманітних наукових праць та з урахуванням міжнародного досвіду використання іпотечних цінних паперів, можна дійти висновку, що найбільш розповсюдженими цінними паперами є іпотечні облігації. Своєю чергою, вони поділяються на:

- іпотечні облігації, які забезпечені іпотечними кредитами та включають механізми захисту інвестора від банкрутства або дефолту емітента;

- "наскрізні" іпотечні цінні папери, що засвідчують частку у володінні пулом іпотечних кредитів, і які забезпечують регулярне перерахування інвесторам всіх платежів по іпотечних кредитах пула, отриманих емітентом або обслуговуючим агентом за винятком комісій за обслуговування, надання гарантій і страхування;

- "структуровані" іпотечні облігації, які забезпечені пулом іпотечних кредитів і складаються з декількох субординованих випусків (траншів), спроектованих відповідно до вимог різних інвесторів за критерієм співвідношення ризику і прибутковості;

- "розділені" іпотечні облігації, які утворені шляхом повного або часткового поділу процентних платежів і платежів у рахунок погашення основного боргу, отриманих від пулу, що забезпечує іпотечні кредити для створення двох і більше нових фінансових інструментів [2, с. 36-37].

Внаслідок узагальнення міжнародного досвіду та наукового формулювання, у таблиці 1 представлена класифікація іпотечних цінних паперів.

Таблиця 1.
Класифікація іпотечних цінних паперів [3, с. 132]

№	Класифікаційна ознака	Види цінних паперів
1	За місцем у структурі іпотечного ринку	– іпотечні цінні папери первинного іпотечного ринку (заставні); – іпотечні цінні папери вторинного іпотечного ринку.
2	За способом формування та розподілу грошових потоків	– заставні; – іпотечні облігації; – "наскрізні" іпотечні цінні папери; – "структуровані" іпотечні облігації; – "розділені" іпотечні цінні папери.
3	За типом забезпечення	– житлові іпотечні цінні папери; – комерційні іпотечні цінні папери.
4	За видом емітента	– агентські; – орігінаторів (спеціалізованих і універсальних банків); – інвестиційних фондів і керуючих компаній; – спеціальних юридичних осіб (SPV); – позичальників і заставодавців (заставні).
5	За формою залучення капіталу	– пайові (іпотечні сертифікати участі й ін.); – боргові (заставні, іпотечні облігації й ін.).
6	За формою організації випуску	– емісійні; – неемісійні.
7	За формою існування	– документарні; – без документарні (електронні).
8	За національною приналежністю	– вітчизняні; – іноземні.
9	За строками	– короткострокові; – середньострокові; – довгострокові; – безстрокові.

У межах підходів, що склалися в окремих країнах (наприклад, у США, Німеччині), існують інші класифікації іпотечних цінних паперів, що відображають особливості країн. Цінність наведеної класифікації полягає в тому, що вона заснована на комплексному аналізі вітчизняного іпотечного законодавства та практики, а також досвіду зарубіжних країн.

Структура випуску й обігу іпотечних цінних паперів істотно відрізняється від традиційних цінних паперів більшими обсягами і тривалими строками. Для потенційних інвесторів це означає виникнення труднощів, пов'язаних з оцінкою ризиків, що виникають на ринку іпотечних цінних паперів. Найважливішу роль для подолання відіграють механізми та способи управління, які дозволяють здійснити правильну оцінку ризиків, їх мінімізацію.

Незважаючи на широке застосування цього терміна, виявилося, що у вітчизняній науці не існує цілісної теорії управління ризиками, на ринку іпотечних цінних паперів та іпотечного кредитування.

У низці випадків розглядаються тільки окремі ризики, що виникають на ринку іпотеки, такі як кредитні ризики позичальника та кредитної організації, ризик дострокового погашення. Під управлінням ризиками в системі іпотечного кредитування розуміють лише аналіз кожної окремої позики та кредитного портфеля банку [4, с. 48].

Таким чином, вживаючи термін "управління ризиками на ринку іпотечних цінних паперів", науковці недостатньо розкривають типологію ризиків та способи управління ними.

У вітчизняній науці поки що не існує цілісної теорії управління ризиком. Проте можна виділити загальний підхід, що виражається у виявленні можливих наслідків ризикової ситуації, у застосуванні заходів, що запобігають або зменшують збиток, системи адаптації до ризиків, що не тільки нейтралізує негативні наслідки, але й допомагає реалізувати можливості для одержання максимального доходу.

Основними способами управління ризиками є такі: одержання більшої інформації, розподіл ризику між учасниками, диверсифікація видів діяльності, передача ризику, резервування коштів, страхування ризику, лімітування, ухилення від ризику та інші [5, с. 159].

Особлива природа іпотечних цінних паперів дозволяє виявити типологію ризиків на ринку іпотечних цінних паперів і способи управління ними в системі іпотечного кредитування. Характерними принципами іпотечних цінних паперів, що зумовлюють їхню природу, є забезпеченість, довгостроковість, цільове використання коштів, доступність і інформаційна прозорість. Також іпотечні цінні папери є продуктом сек'юритизації.

Сек'юритизація (від англ. "securities" – "цінні папери") – фінансовий термін, що означає одну з форм залучення фінансування шляхом випуску цінних паперів, забезпечених активами,

що генерують стабільні грошові потоки (наприклад, портфель іпотечних кредитів, автокредитів, лізингові активи, комерційна нерухомість, що генерує стабільний рентний дохід і т. ін.).

Останнім часом під терміном “сек’юритизація” у вузькому значенні стали розуміти інноваційну форму фінансування. Поняття “Asset Securitisation” (сек’юритизація активів) позначає нову техніку залучення коштів, що одержала широке визнання спочатку в США, а потім і в Європі. Мова йде про механізм, при якому фінансові активи списуються з балансу підприємства, відділяються від іншого майна та передаються спеціально створеному фінансовому посередникові (Special Purpose Vehicle – SPV), а потім рефінансуються на ринку капіталів.

Економічний ефект сек’юритизації досягається за рахунок мінімізації різних ризиків, зв’язаних в основному з активами і їхнім власником. “Двигуном” процесу, як правило, є взаємодія двох чинників: диверсифікації, з одного боку, і ефекту масштабу, з іншого. Наприклад, дефолт за іпотечним кредитом, зазвичай, веде до максимальних збитків кредитора, чий ризик повністю перетворюється у втрати, якщо кредитор не застрахований. Однак, якщо кредиторів належить частка в пулі кредитів, дефолт не суттєво вплине на фінансовий стан.

Як ми вже сказали, ризики – це оцінноче поняття, що дозволяє кредиторів вигравати від збільшення кредитного рейтингу пулу активів. Таким чином, цей економічний виграш теж носить рахунковий, а не оцінночний характер, і є антиподом втрат. Обидва фактори приводять до підвищення ліквідності та росту кредитного рейтингу.

Загалом, сек’юритизацію можна сприймати, як інтегровану єдність трьох основних складових:

- активів;
- учасників;
- цінних паперів, забезпечених активами [6, с. 179-189].

Для цих складових характерні різні чинники ризику, що дозволяє нам запропонувати відповідну класифікацію, інакше кажучи, розділити ризики на три основні категорії: ризики, пов’язані із цінними паперами; ризики сек’юритизованих активів; структурні ризики – всі ризики, пов’язані із процесом і структурою угоди ABS.

Розглянемо ризики безпосередньо пов’язані з іпотечними цінними паперами, для цього проведемо класифікацію ризиків на ринку іпотечних цінних паперів, яка представлена в таблиці 2 [7, с. 34-46].

Таблиця 2

Класифікація ризиків іпотечних цінних паперів

№	Класифікаційна ознака	Види
1	За природою виникнення	– суб’єктивні (зумовлені особою емітента); – об’єктивні ризики.
2	За етапом вирішення проблеми	– ризики на етапі ухвалення рішення про випуск іпотечних цінних паперів; – ризики на етапі реалізації рішення про випуск іпотечних цінних паперів.
3	За сферою виникнення	– зовнішні (зміни в економічній політиці держави); – внутрішні (ризики, пов’язані зі спеціалізацією емітента іпотечних цінних паперів).
4	За можливістю страхування	– страхові; – нестрахові ризики.
5	За ступенем допустимості	– мінімальні; – підвищені; – критичні; – неприпустимі.
6	За можливим результатом	– чисті (можливість одержання негативного або нульового результату); – спекулятивні (можливість одержання позитивного й негативного результату).
7	За особливостями діяльності суб’єктів іпотечного ринку	– ризик упущеної вигоди; – дострокового погашення; – зниження прибутковості; – прямих фінансових втрат; – ліквідності.
8	За суб’єктами іпотечного ринку	– ризики кредитора; – ризики позичальника; – ризики емітента; – ризики інвестора;

Висновки. Ми продемонстрували тільки основні ризики сек’юритизації. Вищезазначені ризики поділяються на підвиди. Крім зазначених, сек’юритизації торкаються і загальні ризики ринку, які також необхідно враховувати.

При застосуванні заходів хеджування ризиків, у тому числі і в угодах зі сек’юритизації, необхідно враховувати загальні правила ризик-менеджменту, у тому числі виконувати базові

ву умову ефективного управління: оцінка ризику повинна бути максимально точною. Не можна допускати переоцінку або недооцінку тих або інших чинників, що спричинили виникнення ризику.

Література

1. Бакланова В. АБСтрактная правда – статистика понижения рейтингов ипотечных ценных бумаг ведущими рейтинговыми агентствами в июле 2007 // Ипотечное кредитование и секьюритизация. Аналитический обзор. – 2007. – № 7.
2. Астраханцева М. Особенности ипотечных ценных бумаг // Финансовый рынок и кредитно-банковская система России: Сборник научных трудов. Вып. 7 / Под ред. Селищева А. С., Давиденко Л. П., Леонтьевой И. П. – СПб: Изд-во Инфо-да, 2006. – С. 36-37;
3. Астраханцева М. Ипотечные ценные бумаги как финансовые инструменты фондового рынка : Дис. канд. экон. наук: 08.00.10: Санкт-Петербург, 2007. – 170 с.
4. Довдиенко И. В. Ипотека. Управление. Организация. Оценка: Учеб. Пособие для студентов ВУЗов / И. В. Довдиенко, В. З. Черняк. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 464 с.
5. Райсберг Б. А. Современный экономический словарь. – 4-е изд., перераб. и доп. / Б. А. Райсберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 480 с.
6. Кабанов А.В. Модель управления рисками в системе организации ипотечного жилищного кредитования на основе рефинансирования (секьюритизации). Корпоративное управление в России: Сб. науч. тр., вып. 3, ч. 2. Самара: МАКУ, ПДЗ, 2006. – С. 65-69;
7. Струговщиков В.В. Банковские риски: система регулирования взаимоотношений участников рынка. – СПб., 2000.

УДК 339.94.1:336.7

Медведкіна Є. О.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки
Донецького національного університету;***Месечко І. М.,***магістр спеціальності "Міжнародна економіка" Донецького національного університету*

ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАСЛІДКИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті проведено комплексний аналіз суперечливих наслідків експансії іноземного капіталу в банківську систему України та виявлено головні проблеми та перспективи подальшого розвитку транснаціонального бізнесу в нашій країні.

Ключові слова: *транснаціоналізація, банківська система, експансія, фінансовий ринок, банківські установи, глобалізаційні процеси, платіжний баланс.*

In the article conducted complex analysis of contradictory consequences of expansion by foreign financial institutions of the banking system of Ukraine and main problems and prospects of further development of transnational business are exposed in Ukraine.

Key words: *internationalization, banking system, expansion, financial market, banking institutions, globalization processes, balance of payment.*

Постановка проблеми. Глобалізація фінансових ринків передбачає усунення бар'єрів між внутрішніми та міжнародними фінансовими ринками. Капітал на глобальному рівні повинен вільно переміщуватися з внутрішнього на світовий ринок і навпаки та рухатися в тому напрямі, який гарантує вищу норму прибутку і продуктивності порівняно з можливостями ринку присутності. Тобто, мобільність міжнародних потоків капіталу зростатиме доти, доки світова економіка не буде характеризуватися порівняною однорідністю.

Опанування національних фінансових ринків іноземними банківськими установами відбувається в різних країнах світу, а найінтенсивніше – у країнах із перехідною економікою. У да-

ному аспекті зберігається одновекторність руху капіталу – від розвинутих держав до менш розвинутих. Надвисокий рівень залежності національної банківської системи від економічної ситуації в інших країнах може негативно впливати на стабільність вітчизняних банків не тільки другого рівня, а й навіть опосередковано на банки першого рівня через дестабілізаційні процеси на світовому фінансовому ринку. Залучення банківського сектору України до процесів глобалізації призводить до перенесення більшості позитивних та негативних явищ зовнішнього світу в національні умови, що зумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню проблем специфіки діяльності іноземних фінансових установ на локальному ринку присвятили свої роботи такі іноземні вчені, як: В. Алібер, О. Вил'ямсон, Дж. Данінг, Р. Коуз, П. Кругман, С. Фредерік та ін. Вітчизняними вченими-економістами, що досліджують негативні наслідки та перспективні напрямки транснаціоналізації національної банківської системи, є В. Базилевич, О. Бутенко, І. Бурковський, В. Вітлінський, В. Геєць, О. Дзюблюк, М. Козоріз, В. Корнєєв, П. Матвієнко, В. Міщенко, В. Новицький, О. Чуб та ін. Незважаючи на наявні проблеми експансії та подальшої присутності іноземного капіталу в фінансовій системі держави, доцільно продовжувати наукові та практичні пошуки в цьому напрямку.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у комплексному аналізі суперечливих наслідків експансії іноземних фінансових установ в банківську систему України, виявленні головних проблем та перспектив подальшого розвитку транснаціонального бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Економічна система будь-якої держави, незважаючи на її рівень розвитку, не в змозі протидіяти глобалізаційним та інтеграційним процесам. Жодна країна не може бути цілковито самостійною на міжнародній арені та реалізовувати стратегію власного економічного розвитку без урахування інтересів головних суб'єктів світової економіки [11, с. 138]. Активізація процесів транснаціоналізації зумовлюється лібералізацією доступу на національні ринки та відкритістю економіки країни. Наприклад, порівняльний аналіз темпів і рівня експансії іноземного банківського капіталу у країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) показав, що в більшості держав вони вищі, ніж в Україні. Наприклад, в Естонії, Словаччині, Хорватії ринкова частка іноземних банків становить понад 90%, у Румунії, Литві, Чехії та Угорщині – понад

70% (рис. 1) [5, с. 99]. Вважаючи на цей факт, в зазначених країнах кардинально змінилися функції національних банківських систем, які фактично перетворилися на периферійні підсистеми глобальних банківських структур. У Естонії, Литві, Румунії банки, опинившись під контролем іноземного капіталу, взагалі відмовилися від проведення суверенної монетарної політики та запровадили системи монетарного устрою. Враховуючи ці тенденції, Україні необхідно розробити власну стратегію розвитку банківської системи з урахуванням постійного наростання впливу іноземного капіталу [3, с. 103].

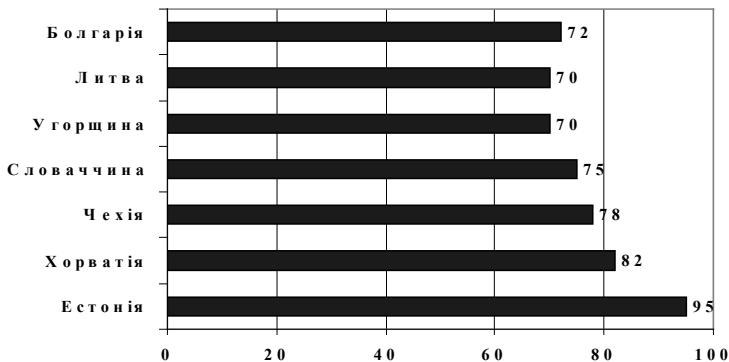


Рис. 1. Частка іноземного капіталу в банківських системах країн ЦСЄ у 2007 році [1, с. 85-86]

Надходження іноземного капіталу до вітчизняного банківського сектору України є об’єктивним наслідком глобалізації міжнародного господарства та інтеграції вітчизняної економіки в світовий економічний простір. Україна є найбільш привабливим об’єктом транснаціоналізації вітчизняної банківської системи серед країн ЦСЄ за рахунок своєї території та чисельності населення. З урахуванням світових масштабів експансії ТНБ український ринок є ще мало насиченим банківськими продуктами, тому нові іноземні гравці прагнуть зайняти свою нішу [8, с. 52-53].

Аналізуючи місце ТНБ в переліку ТОП-100 кращих компаній з обсягу чистого прибутку в 2007 р., слід підкреслити, що банківські установи піднялися на досить високу позицію. Серед банків з іноземним капіталом, що увійшли до цього рейтингу – “Райфайзен Банк Аваль” – 25 позиція, “Укрсоцбанк” – 37, ОТП “Банк” – 59, “УкрСиббанк” – 70 (табл. 1).

Таблиця 1.
ТОП-100 кращих компаній України з обсягу чистого прибутку
в 2007 р., млн. грн. [9, с. 38, 40]

Місце	Банк	2007 р.	2006 р.
7.	ПриватБанк	1534,16	471,78
25.	Райфайзен Банк Аваль	587,42	337,92
30.	Укресім	501,01	368,24
37.	Укрсоцбанк	362,27	287,34
40.	НАДРА БАНК	348,62	186,60
50.	Фінанси та Кредит	279,55	101,69
59.	ОТП Банк	232,74	320,28
65.	Ощадбанк	207,18	145,30
70.	УкрСиббанк	199,77	68,59

Чинники, що впливають на залучення ТНБ на український фінансовий ринок:

- підвищення довіри до банківської системи з боку населення та підприємств, які схильні довіряти свої збереження фінансовим установам з першої світової сотні;
- розширення спектру наданих послуг, що знаходиться в прямій кореляційній залежності від приходу ТНБ;
- зростання ефективності управління вищої та середньої ланок української банківської системи;
- посилення прозорості банківських операцій, що важливо з погляду збільшення надходжень податкових платежів та зниження відтоку українського капіталу за кордон;
- збільшення сукупного банківського капіталу в цілому [2].

Зараз банкам з іноземним капіталом належить 45% українського ринку активних банківських операцій. За останні роки ТНБ вдалося взяти під контроль майже всіх лідерів вітчизняного банківського сектору: "Райффайзен Банк Аваль" – 8,7% ринку; "УкрСиббанк" – 7%; "ОТП-банк" – 3,5%. Нині вісім з першої двадцятки українських банків мають іноземних акціонерів. Остаточне завершення угод щодо придбання 95% акцій "Укрсоцбанку" групою Unicredit та 60% акцій банку "Форум" Commerzbank збільшить частку іноземного капіталу в банківській системі України до 50%. Отже, якщо така тенденція буде розвиватися далі, то частка іноземного капіталу в банківській системі може сягнути 80-90%. У трійку країн, що найбільш активно інвестують у банківську систему України, входять Росія, Австрія та Франція. Російські інвестори вийшли на перше

місце за вкладаннями капіталу в банківський сектор України. Частка російського капіталу становить 2,39 млрд. грн., австрійського – 2,36 млрд. грн., французького – 1,9 млрд. грн. Росіянам належить ЗАТ Банк "Петрокоммерц Україна" (74,95% акцій), ЗАТ Банк "Альфа-банк" (97,79%), ВАТ "ВТБ Банк" і ЗАТ "Внешторгбанк (Україна) (99,67 і 100% відповідно), ВАТ Банк "Російський стандарт" (99,5% акцій) [4, с. 39-40].

Основні форми проникнення іноземного банківського капіталу на фінансовий ринок України: створення представництва; заснування власного дочірнього банку; злиття або поглинання банків; продаж/купівля банківських установ (табл. 2). Здебільшого перевага надається купівлі іноземних банків.

Таблиця 2.
Головні моделі продажу українських банків [6, с. 97-98]

Модель продажу	Повний продаж	Спільний бізнес	Портфельний продаж
Сутність	Передання новим власникам контрольного пакету акцій із відповідними повноваженнями щодо управління банківською установою	Реалізується вітчизняними банками, коли вони потребують іноземного капіталу для розв'язання проблем внутрішнього характеру, пов'язаних із необхідністю збільшення власної кредитної спроможності, збереження позиціонування на фінансових ринках, задоволення потреб топ-клієнтів.	Використовується здебільшого дрібними та середніми банками шляхом продажу іноземним інвесторам невеликих пакетів акцій. Для таких банків приватне розміщення акцій – найзручніший спосіб додаткового отримання коштів.
Банківські установи	"Ажіо"; "Аваль"; "НРБ-Україна"; "Мрія"; "Індекс-Банк".	"Укрсиббанк"; "Приватбанк"; "Донгорбанк"; "Перший український міжнародний банк".	

Особливості експансії іноземним капіталом національного ринку:

– збільшення питомої ваги іноземних банків, що призводить

до скорочення національних банківських установ. Це відбувається у результаті погіршення якості активів і кредитних портфелів. Під час нестабільності банківського сектору відбувається переміщення вкладників і корпоративних клієнтів в іноземні банки, що зменшує ресурсну базу та розміри місцевих банків. Контроль над банківським сектором поступово переходить до нерезидентів.

– привабливість місцевих ринків для ТНБ пояснюється максимізацією отримання прибутку.

– обслуговування міжнародних компаній. Цей факт зумовлює присутність іноземних банків на місцевому ринку, тобто банки прямують за своїми корпоративними клієнтами. Обслуговування внутрішнього ринку залишається на другому місці [10, с. 184].

Порівнюючи національну та світову банківські системи з чисельності населення, слід зауважити, що Україна не перенасичена банківськими установами. Проте відносно ВВП країна насичена банками в 6 разів більше, ніж Румунія, в 7 разів більше, ніж Чехія та Угорщина та в 10 разів – ніж Польща. Це зумовлюється рівнем розвитку економіки, низьким обсягом ВВП в Україні та призводить до того, що велика кількість банків розпилює незначні обсяги банківського капіталу [3, с. 46].

Сфера фінансових послуг є найбільш чутливою до іноземного впливу у порівнянні з іншими секторами економіки та може бути схильна до проблем транскордонного характеру. Криза в одній країні може швидко поширитися на суміжні або подібні з рівня розвитку економіки. Залучення національного фінансового сектору до процесів глобалізації світогосподарської системи зумовлює перенесення суперечливих тенденцій зовнішнього світу в українські умови. Таким чином, приєднання України до процесів глобалізації матиме значні наслідки як позитивного, так і негативного характеру (табл. 3).

Найголовнішою проблемою України є зацікавленість у реалізації політичних інтересів, тоді як економіка виступає лише гаслами та схемами для політики, а не є метою сталого економічного зростання держави. На тлі процесів лібералізації для захисту фінансової безпеки України не уживається ніяких заходів. Як наслідок, всі кризи світового ринку позначаються на національній економіці. Таким чином, виникає наявна загроза національній безпеці країни. Необхідно одночасно, створюючи умови для розвитку фінансової сфери, прагнути максимально використати присутність іноземних банків для забезпечення ефективного функціонування банківської системи приймаючою ТНБ країни.

Таблиця 3.
Наслідки транснаціоналізації
національної банківської системи України [1, с. 84]

Позитивні аспекти впливу	Негативні аспекти впливу
зростання загального рівня рентабельності банківського сектору;	власники іноземного капіталу передусім керуються своїми інтересами, тобто приймаюча країна втрачає контроль над національною банківською системою;
впровадження в національну банківську систему нових, більш дешевих банківських послуг та продуктів;	вища якість послуг, що надаються іноземними фінансовими установами, може призвести до зменшення великих підприємств, які обслуговують вітчизняні банки, що буде вести до зменшення їх прибутків, тобто і рівня конкурентоспроможності;
розширення ресурсної бази соціально-економічного розвитку за допомогою залучення іноземних інвестицій, що зумовлене проникненням іноземних банків.	виникає загроза стрімкого відпливу фінансових ресурсів, інтенсивнішого зростання залежності фінансової системи країн від світових економічних та політичних криз.

Головні проблеми присутності філій зарубіжних банків, що сприяють підсиленню дестабілізуючого впливу глобалізаційних чинників на функціонування вітчизняного банківського сектору:

1. Філії іноземних банків діють у правових межах тих країн, звідки походять ці банки, що може призвести до послаблення контролю і регулятивного впливу на них з боку Національного банку України (НБУ) та вітчизняного законодавства, тобто центральним банком може бути втрачена можливість проводити повноцінну грошово-кредитну політику через відповідні механізми впливу на банки другого рівня.

2. Іноземні банки можуть досить швидко освоїти значні сегменти вітчизняного фінансового ринку та залучити кращих клієнтів, пропонуючи більш вигідні умови обслуговування за рахунок асортименту послуг, технічних засобів функціонування, високого рівня менеджменту та обсягів ресурсної бази.

3. Кредитна політика іноземних банків буде орієнтована на розвиток тих галузей і секторів української економіки, що мають порівняно високі прибутки і низькі ризики виробничої діяльності, розвиток яких не передбачає конкурентних загроз на

національному внутрішньому ринку і зовнішніх ринках для зарубіжних компаній, пов'язаних із відповідними банками.

4. Філії іноземних банків можуть зосередити свою увагу переважно на спекулятивних видах діяльності, які забезпечують високу швидкість обігу капіталу та отримання прибутку від вкладених коштів.

5. Вітчизняні органи банківського нагляду не готові працювати саме з філіями іноземних банків, що зумовлено проблемами з формуванням консолідованої звітності, наявністю уніфікованих правил контролю за ризиками і порядком відшкодування збитків, що їх може спричинити філіал, відсутністю чіткого плану дій за вірогідного банкрутства головної контори іноземного банку.

6. З урахуванням того, що прибутки філій іноземних банків спрямовуватимуться у загальний обсяг прибутків їх головних банків, де вони й оподатковуватимуться, то це суттєво знизить кількість платників податків у вітчизняному банківському секторі із відповідним зниженням дохідної бази бюджету України [4, с. 41-42].

Слід зауважити, якщо приплив іноземного банківського капіталу належним чином регулюється та контролюється, структура банківської системи покращується, фінансові установи отримують більше стимулів для виходу на міжнародні фондові ринки, більш динамічно розвиваються місцеві фондові ринки, стає більш ефективним механізм грошово-кредитної політики, а відсоткова ставка знижується [2].

Потрібно враховувати, що із поглибленням процесів глобалізації і зростанням загальної нестабільності ринків рівень ризиків банківської діяльності зростає.

Заходи з метою запобігання кризи української банківської системи унаслідок повної втрати нею національної приналежності:

- встановлення верхньої межі участі іноземного капіталу в банківській системі України (наприклад, на рівні 30%);
- заборона на відкриття філій банками з офшорних зон, де відсутнє будь-яке банківське регулювання;
- обов'язкове виконання філіями зарубіжних банків усіх економічних нормативів, встановлених для вітчизняних банківських установ;
- надання дозволу на відкриття філій лише тим іноземним банкам, які мають високі показники рейтингу, встановлені відповідними рейтинговими агентствами;
- розширення повноважень НБУ на отримання інформації про закордонні материнські банки, надання дозволу на від-

криття, контролю за діяльністю і прийняття рішення про припинення роботи філій іноземних банків в Україні;

– тимчасові функціональні обмеження щодо здійснення філіями іноземних банків тих чи інших видів операцій [4, с. 43].

Висновки. Подальший розвиток фінансової системи України відбуватиметься під впливом глобалізації світової економіки. Прихід ТНБ на національний ринок банківських послуг та відповідне збільшення частки іноземного капіталу в українському банківському секторі сприятимуть швидкому передаванню сучасних методів управління ризиками, доступу до нових банківських технологій, посиленню конкуренції на внутрішньому ринку та підвищенню ефективності банківських установ та ін. Проте варто враховувати, що експансія ТНБ національного ринку банківських послуг є небезпечним чинником не тільки для вітчизняних фінансових установ, але й для економіки країни в цілому, оскільки спричинятиме зростання дефіциту платіжного балансу, державного боргу, некерованості інвестиційними процесами, зниженню зайнятості населення та поступовому гальмуванню економічного розвитку України. Головні передумови розвитку вітчизняного банківського сектору визначатимуться не національною економічною політикою та стратегічними інтересами розвитку держави, а будуть залежати виключно від зовнішніх чинників впливу, що може бути серйозною загрозою економічної безпеки держави.

Література

1. Бутенко О. Роль іноземних банків у формуванні інноваційних національних банківських систем // Банківська справа. – № 1. – 2008. – С. 83-90.
2. Бутко В. Чужие среди своих, или незваные деньги. К вопросу о роли и месте иностранных банков в жизни нашей финансовой системы // e-finance.com.ua/banks/2007/03/30/Chuzhie_sredi_svoikh_ili_nezvanые_dengi/.
3. Верников А. Иностранные банки в Восточной Европе. – М., 2006. – С. 97-107.
4. Дзюблук О. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи // Банківська справа. – 2008. – № 2. – С. 37-45.
5. Капіталізація економіки України. – К.: Ін-т економіки і прогнозування НАН України, 2007. – С. 97-130.
6. Козоріз М.А. Методологічні засади дослідження впливу іноземного капіталу на розвиток банківської системи України // Фінанси України. – №11, 2007. – С. 95-102.
7. Матвиенко П. Капитализация как действенный инструмент

повышения надежности банковской системы Украины // Экономика Украины. – № 1. – 2008. – С. 42-52.

8. Мошенец Е. Оранжевые сети ING // Инвестгазета. – № 35. – 2008. – С. 52-55.

9. ТОП-100 лучших компаний по объему чистой прибыли в 2007 г. // ТОП-100 Рейтинг лучших компаний Украины. – № 3-4. – 2008. – С. 38-40.

10. Торяник Ж.І. Роль іноземного капіталу у забезпеченні достатності ресурсного потенціалу банків // Актуальні проблеми економіки. – № 3 (81). – 2008. – С. 182-188.

11. Чуб О.О. Банківська діяльність у контексті інтеграції та глобалізації // Фінанси України. – № 1. – 2008. – С. 138-146.

УДК 368.025.6 (477)

Михайловська І. М.,*кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету*

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТРАХУВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ РИЗИКІВ

У статті досліджується та аналізується взаємозв'язок між транспортними та підприємницькими ризиками. Наводяться рекомендації щодо впровадження комплексної системи страхування ризиків автотранспортного підприємництва.

Ключові слова: страхування, транспорт, транспортний ризик, підприємницький ризик, підприємницька діяльність, управлінські рішення, менеджмент ризиків, грошовий потік.

The research investigates and analyzes the interconnection between transport and enterprising risks. It gives recommendations as to the introduction of complex project of insurance of the risks of motor transport enterprise.

Key words: insurance, transport, transport risk, entrepreneurial risk, entrepreneurial activity, managerial decisions, risk management, cash flow.

Постановка проблеми. Будь-яка підприємницька діяльність, як відомо, пов'язана з несподіванками, ступінь яких залежить від можливості підприємця прогнозувати політичну й економічну ситуацію, розраховувати фінансову окупність проектів, вибирати партнерів по бізнесу, оперативно реагувати на зміни ринку й приймати ефективні управлінські рішення. Однак передбачити всі несподіванки, що супроводжують підприємницьку діяльність, як правило, неможливо, так як саме поняття ризику пов'язується з розумінням небезпеки, загрози, ненадійності, азарту, невизначеності, непевності, та як результат – збитку.

Тому не слід недооцінювати притаманне у всіх галузях таке явище, як ризик, звідси варто приділяти все більше уваги їх дослідженню, зокрема в галузі транспортних перевезень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед останніх дисертаційних досліджень, проведених в Україні, і які б сто-

сувались страхування транспортних ризиків або формування стратегії страхування, можна назвати роботи І. Л. Морозової, Н. В. Онищенко, К. Г. Воблого, О. Д. Вовчак, Н. І. Машина, Н. В. Ткаченка, Т. В. Яворської, Я. П. Шумелда.

Серед наукових праць, у яких розглядаються аспекти страхування ризиків при транспортних перевезеннях, варто виділити роботи таких авторів, як В. Д. Базелевич, О. Д. Заруба, С. С. Осадець, Г. С. Івашин. Вони спробували не тільки проаналізувати страхову діяльність у сфері перевезень, але і запропонувати декілька пропозицій щодо покращення стану українського страхового ринку транспортних перевезень.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є вивчення проблем страхування ризиків транспортних підприємств як інструменту менеджменту та розробка пропозицій щодо вдосконалення попередження ризиків при транспортних перевезеннях в Україні шляхом запровадження корпоративних програм страхування.

Виклад основного матеріалу. Як будь-який інший сегмент економічної системи, транспортна галузь відчуває на собі дію різних за своєю сутністю та характером впливу негативних чинників (ризиків). Сьогодні більшість економістів погоджуються з тим, що сучасне суспільство потрібно розглядати як "суспільство ризику", тобто всі учасники економічних процесів знаходяться під впливом різних ризиків. Відповідно, основне завдання суб'єктів економічного процесу полягає в розробці та запровадженні заходів спрямованих на зменшення або навіть ліквідацію негативного впливу ризиків на їхню діяльність. Одним із найбільш популярних інструментів управління ризиками транспортних підприємств є страхування. Проте підприємства транспортної галузі при використанні страхування найчастіше обмежуються вибором одного зі стандартних страхових продуктів та пошуку найнижчої ціни. При такому підході більшість важливих питань залишається поза увагою транспортного підприємства. Таким чином, проблема формування стратегії страхування транспортних ризиків потребує додаткових досліджень [9, с. 110].

Отож, основними заходами, які використовуються для зменшення ризиків є:

- адміністративні заходи, спрямовані на попередження негативних наслідків ризиків (попереджувальні заходи);
- диверсифікація ризиків;
- створення внутрішнього резервного фонду;
- страхування [2, с. 198].

У сучасній науковій економічній літературі вже не піддається сумніву той факт, що всі підприємства та організації знаходяться під дією цілого комплексу ризиків, під якими розуміються деякі непередбачувані події, які несуть в собі загрозу для організації та людей.

Ще нещодавно, за даними ліги страхових організацій Європи, на страховий ринок України припадало тільки 0,05% загального обсягу страхових послуг, що пропонуються на нашому континенті. У цілому, рівень розвитку вітчизняного страхового ринку охоплює не більш 10% ризиків, що є в Україні, у той час як у розвинутих країнах цей показник досягає 90 – 95% [7, с. 88].

Без сумніву, практичний досвід українських підприємств показує, що найкращий ефект досягається у випадку використання всіх чотирьох заходів, що дають змогу мінімізувати ризик. Проте, якщо провести їх порівняльний аналіз, то виявиться, що найефективнішим є страхування. Але необхідно зосередитись над тим, що перед укладанням договору страхування, страхова компанія оцінює ступінь ризику за інформацією, наданою підприємством-страхувальником або іншою уповноваженою особою (документи, які свідчать про фінансовий стан позичальника, техніко-економічне обґрунтування заходів, які кредитуються, копії контрактів, під які надається кредит тощо).

Особливу роль страхування може відігравати в транспортних перевезеннях. Тут надзвичайно багато ризиків, зумовлених природними факторами, що призводять до великих втрат. Перспективним є якомога ширше застосування зарубіжного досвіду страхування. Страхування при транспортних перевезеннях прямо стосується розвитку міжнародного бізнесу. Україна – держава в центрі Європи. Тут перетинаються транспортні артерії, що сполучають Схід і Захід. Зростає товарообмін інших країн з нашою державою, збільшуються транзитні вантажопотоки. Страхування вантажів, пасажирів, транспортних засобів.

Нині в наукових публікаціях приділяється багато уваги особливостям функціонування страхового бізнесу в Україні, розглядаються численні напрями та шляхи вдосконалення страхування. Однак сучасна економічна наука майже не досліджує аспекти страхування ризиків при транспортних перевезеннях. А проте в умовах усе більшої фінансової глобалізації саме це питання є дуже суттєвим і стратегічно важливим для розвитку України.

Важливість організації страхового захисту транспортних перевезень пов'язана із специфікою притаманною самому транспортному процесу та ризикам транспортного підприємства:

- катастрофічний характер збитків, коли можливий фінансовий крах підприємства через одночасну загибель транспортного засобу, вантажу, пасажирів та екіпажу;

- слабка передбачуваність конкретних ризиків (загроз), які можуть виникнути на шляху транспортного засобу, пов'язана із великою різноманітністю таких загроз. Відповідно, розробляються окремі кваліфікаційні вимоги до перевізників, систем безпеки, транспортних засобів, тари, тощо;

- при реалізації транспортної послуги, власник, як правило, не контролює свій майновий інтерес у транспортному засобі, яке здійснює перевезення або у збереженні вантажу, та передає відповідальність за збереження своєї власності перевізнику;

- наявність проміжків часу, протягом яких відсутня інформація щодо місця його перебування. У XVII ст. після виходу судна з порту завантаження про нього не було відомостей до моменту його повернення або інформація передавалась через кораблі, що йшли у зворотному напрямку. Із розвитком засобів комунікації ця проблема зменшилась, але все ще існує.

Також важливим для транспортного підприємництва є поняття підприємницького ризику – ризику, що виникає за будь-яких видів підприємницької діяльності, пов'язаних із виробництвом продукції, товарів і послуг, їхньою реалізацією, товарно-грошовими операціями, комерцією й здійсненням науково-технічних проєктів. Він пов'язаний як із зовнішніми чинниками, що впливають на підприємницьку діяльність, так і з внутрішніми факторами самого підприємницького виробництва [4, с. 21].

При страхуванні підприємницької діяльності об'єктом страхування є ризику збитків у цій діяльності внаслідок порушення зобов'язань контрагентами підприємця або ризику втрат у випадку зміни умов діяльності з незалежних від підприємця обставин, включаючи ризик неотримання прибутку.

Виходячи з наведеного, розглянемо поняття комплексного підходу в управлінні ризиками транспортних підприємств. Але тут головною вимогою до правильного формування комплексної програми страхування є її здатність забезпечувати якісний ризик-менеджмент бізнес-процесів клієнтів [3, с. 93].

"Ризик-менеджмент" (risk management), тобто управління ризиками у його найширшому розумінні. Як система ризик-менеджмент утворюється з низки послідовних етапів, які, своєю чергою, складаються з низки різноманітних заходів організаційно-фінансового характеру. Зазначені етапи набувають такого змісту:

- аналіз ризику;
- контроль за ризиком;
- фінансування ризику.

Аналіз ризику є комплексним етапом, протягом якого передбачається послідовна кваліфікація та квантифікація ризику, а саме:

- діагностика, або ідентифікація, ризиків (кваліфікація);
- оцінювання ризиків кількісними методами (квантифікація);
- визначення послідовності таких дій на підставі загальної оцінки ризику в конкретній ситуації.

Початковим кроком на етапі аналізу ризику є вивчення ситуації з погляду можливості та причин його появи в суб'єкта господарювання – носія ризику. На появу ризиків впливають різні причини, які умовно можна поділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішні причини, як правило, виводяться з умов довкілля, розташування господарського суб'єкта на певній території, стану попереджувальної інфраструктури. Суб'єкт не має значного впливу на зовнішні причини. Внутрішні причини – це стан та вид належного суб'єктові майна, характер технології виробництва чи іншої діяльності, а також стан власних засобів безпеки (попередження ризиків).

Розглянута комплексна діагностика ризиків дає змогу простежити не лише їх розвиток та сфери поширення, а й негативні наслідки кумуляції таких ризиків, тобто взаємного їх впливу і нагромадження. З метою виконання цього значного за обсягом завдання, варто залучати найрізноманітніші джерела інформації та використовувати найдосконаліші методи кваліфікаційного аналізу ризиків.

Для підприємств, незалежно від форми власності та сфер діяльності, найтиповішими є такі ризики: можлива втрата (загибель), недостача або пошкодження основних чи обігових коштів підприємства, виникнення цивільної відповідальності підприємств за зобов'язаннями, що виникають внаслідок заподіяння шкоди життю, здоров'ю і майну 3-х осіб або довкілля, можливі збитки або неотримання очікуваного прибутку, в зв'язку зі зміною умов функціонування підприємств через обставини, що не залежать від нього. Наслідками цих ризиків зазвичай є неминучі фінансові втрати, що можуть порушити будь-який, навіть добре збалансований бюджет підприємства, а часом навіть бути згубними для бізнесу. Так, збитки від надзвичайних ситуацій призводять до банкрутства підприємства упродовж 1-го й ще 23% – подальших 2-3 роки [7, с. 133].

Виходячи з цього, наведемо приклад комплексного проекту

врахування ризиків для автотранспортного підприємства для якого пакет може складатися з таких послуг: страхування відповідальності експедитора й автоперевізника (CMR), страхування автотранспорту, обов'язкове страхування цивільної відповідальності транспортних засобів на території України й за кордоном (зелена карта), страхування водіїв і пасажирів від нещасних випадків та інші (наприклад, вантажі та майно).

Висновки. Важливим є те, що страхування, як інструмент мінімізації ризиків, ефективно впливає на управління грошовими потоками, так як рівномірність відрахувань страхових платежів та зустрічний потік коштів у формі страхового відшкодування, внаслідок страхових випадків, не спричиняють дестабілізації фінансового циклу підприємства. Тому саму галузь страхування, що передбачає ubezpieczenia від ризиків, варто досліджувати як процес у причинно-наслідковому, організаційно-технічному й економічному аспектах, що ідентифікуються на стадіях взяття ризиків на страхування й реалізації їх у конкретних умовах. Тому таке явище, як менеджмент ризиків, тобто їхнє управління, є надзвичайно важливим інструментом в галузі страхування транспортних підприємств. Такий менеджмент слід сприймати як процес вибору оптимальної, тобто економічно найбільш ефективної структури інструментів впливу на ризики та їх наслідки в цілісній системі українського страхового ринку.

Отже, політика становлення та розвитку транспортного комплексу України повинна передбачати забезпечення своєчасного, повного та якісного задоволення потреб населення і суспільного виробництва у перевезеннях, створення рівних умов для розвитку господарської діяльності підприємств транспорту всіх форм власності та забезпечувати входження транспортного комплексу України до Європейської та світової транспортної системи.

Література

1. Воблый К. Г. Основы экономики страхования. – М.: Изд. Центр "Анкил", 1995. – С. 362.
2. Вовчак О. Д. Страхування: Навчальний посібник. 3-тє видання, стереотипне. – Львів: "Новий Світ-2000", 2006. – С. 480.
3. Базилевич В. Д. Страхова справа. – К.: Знання, 2006. – 351с.
4. Базилевич В., Уманцев Ю. Розвиток конкуренції на страховому ринку України. – Вісник КНТЕУ, 5/2000. – С. 21.
5. Закон України "Про транспорт", ВВР. – 1994.
6. Страхування: теорія та практика: Навчально-методичний

посібник / Внукова Н. М., Успенко В. І., Временко Л. В. та ін.; За загальною редакцією проф. Внукової Н. М. – Харків: Бурун Книга, 2004. – С. 268.

7. Реверчук С. К., Сива Т. В. Історія страхування: Підручник. Затверджено МОН. – К.: Знання, 2005. – 213 с.

8. Залєтов О. М. Страхування UA. Навчальний посібник / За редакцією д.е.н. О. О. Слюсаренко – К.: Міжнародна агенція "BeeZone", 2003. – С. 148.

9. Шумелда Я. П. Страхування: навчальний посібник. Видання друге, розширене. – К.: Міжнародна агенція "Бізон", 2007. – 384 с.

10. Яворська Т. В. Страхові послуги: Навч. посіб. – К.: Знання, 2008. – 350 с.

УДК 336.713

Невмержицька О. В.,*аспірант, старший лаборант кафедри фінансів Інституту магистерської та післядипломної освіти Університету банківської справи Національного банку України*

РЕОРГАНІЗАЦІЯ ЯК МЕТОД ОЗДОРОВЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

У статті проаналізовано передумови реорганізації комерційних банків, форми її проведення та обґрунтовано низку проблем, які виникають при здійсненні цих процесів.

Ключові слова: *реорганізація комерційних банків, реорганізація комерційного банку перетворенням, реорганізація комерційного банку виділенням, реорганізація поділом, реорганізація комерційних банків, спрямована на їх консолідацію.*

In article it is analysed preconditions of restructuring of commercial banks, forms of its carrying out and it is proved system of problems which arise at carrying out of different forms of restructuring of commercial banks.

Key words: *reorganization of commercial banks, reorganization of commercial banks by conversion, reorganization of commercial banks by discharge, reorganization by division, consolidation.*

Постановка проблеми. Основною причиною кризи комерційних банків є недостатній рівень їх капіталізації. З метою вирішення цієї проблеми можна вдатися до реорганізації комерційних банків, спрямованої на їх укрупнення. Підвищуючи вимоги до мінімального розміру капіталу, НБУ спонукає дрібні банки до реорганізації шляхом злиття, приєднання або поглинання. За оцінками фахівців політика НБУ щодо подальшої капіталізації банків значною мірою спрямована на стимулювання процесів реорганізації банків, саме тому тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В останні роки значний внесок у розробку теоретичних і практичних проблем реорганізації комерційних банків внесли такі вчені, як В. І. Міщенко, А. В. Шаповалов, В. В. Салтинський та ін. Разом з тим, вимагає подальших досліджень проблема реструктуризації та злиття українських банків задля вдосконалення їх діяльності в умовах фінансової кризи.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розроблення підходів до формування механізмів проведення реорганізації комерційних банків та дослідження головних проблем, що виникають під час її проведення.

Виклад основного матеріалу. Причиною збитковості комерційного банку може бути збитковість окремих філій. Тоді фінансове оздоровлення може здійснюватися реорганізацією, спрямованою на розукрупнення (виокремлення, поділ). Ідеться про виокремлення збиткових філій або, якщо банк збитковий, – рентабельних структурних підрозділів. До загальних передумов реорганізації комерційних банків варто віднести такі:

1) банк- правонаступник зобов'язаний виконувати вимоги щодо формування статутного фонду, додержуватися економічних нормативів, не мати збитків і його фінансовий стан не повинен загрожувати інтересам вкладників і кредиторів;

2) реорганізація комерційного банку не повинна призвести до збиткової діяльності банку- правонаступника, порушення ним вимог НБУ стосовно формування статутного фонду, економічних нормативів, виникнення ситуації, що загрожує інтересам вкладників і кредиторів;

3) реорганізація не повинна призвести до перешкод у забезпеченні права клієнта вільно вибрати банк.

Тепер розглянемо особливості кожної з форм реорганізації.

Реорганізація комерційних банків, спрямована на їх консолідацію. Під час реорганізації комерційного банку злиттям чи приєднанням активи і пасиви банку, який реорганізується, в повному обсязі передаються банку- правонаступнику, що створюється в результаті реорганізації (злиття), чи банку, до якого здійснюється приєднання [3].

Згідно зі статтею 27 Закону України "Про банки і банківську діяльність", реорганізація комерційних банків шляхом злиття може здійснюватися лише за згодою Антимонопольного комітету України [1, гл. 5, п. 5.1.-5.2.].

Реорганізація поділом. Під час реорганізації банку поділом активи і пасиви банку, що реорганізується, в повному обсязі передаються банкам- правонаступникам, які створюються внаслідок реорганізації.

Банк втрачає ліцензію на здійснення банківських операцій, виключається із Реєстру, закриваються кореспондентські рахунки Банку та його філій і він виключається з довідника банківських установ України та з довідника банків – учасників СЕП.

Реорганізація комерційного банку виділенням. Іноді з метою санації можна вдаватися до реорганізації банківських установ, спря-

мованої на їх розукрупнення. Під час реорганізації банку виділення частина активів і пасивів банку, що реорганізується, передається банку- правонаступнику або кільком банкам- правонаступникам, які створюються в результаті реорганізації. Реорганізація банку виділенням не повинна призвести до збиткової діяльності банку, що реорганізується, порушення ним економічних нормативів і виникнення стану, що загрожує інтересам вкладників і кредиторів. Як правило, за такої форми реорганізації, зі складу банку виокремлюються філії. Внаслідок реорганізації виділенням з переданням частки статутного фонду відкривається тимчасовий рахунок засновникам банку- правонаступника для перерахування частини залишку засобів із кореспондентського рахунку банку, що реорганізується, за розподільним балансом і внесків часток у статутний фонд новими засновниками [3].

Реорганізація комерційного банку перетворенням. Банк, створений як товариство з обмеженою відповідальністю, може бути реорганізований у відкрите або закрите акціонерне товариство; банк, створений як закрите акціонерне товариство, – у відкрите акціонерне товариство. Реорганізація здійснюється шляхом реєстрації випуску акцій банку- правонаступника у порядку, визначеному чинним законодавством України про цінні папери і фондову біржу, з одночасним внесенням відповідних змін до статуту банку та з подальшим внесенням відповідного запису до Реєстру [1, гл. 5, п. 5.5.].

В Україні станом на 01.03.2009 р. загальна кількість банків становила 185, з них реорганізовано один. Тому можна сказати, що на українському ринку банківські об'єднання явище не нове, хоча й має певні особливості. У 1999 р. розпочався принципово новий процес, який характеризується посиленням конкуренції та усвідомленням наміреної необхідності концентрації банківського капіталу. Початок нових українських об'єднань у 1992 р. було покладено АБ "ІНКО", який приєднав до себе АБ "Дисконт", і АК АПБ "Україна", що поглинув КБ "Економіка". Більшими були приєднання "Укрнафтогазбанку" до "Укргазбанку", що повністю висвітлює два взаємопов'язаних процеси: концентрація ресурсів галузі тісно пов'язана з концентрацією капіталу, в тому числі банківського.

Досить цікавою є регіональна структура українських банків, яку можна розглянути на рис.1.

Сьогодні майже 40% банків мають певні проблеми з капіталізацією. Вирішення проблеми капіталізації банків українські банкіри вбачають у проведенні додаткових емісій та злитті (приєднанні) банків. У більшості випадків злит-

тя або приєднання банків не відбувається через незадовільний фінансовий стан окремих банків (незадовільний кредитний портфель банку, низька якість активів, завищена вартість основних фондів тощо), відсутність згоди акціонерів або неузгодженості стратегічних цілей банківського менеджменту. Вирішуючи проблеми капіталізації, більшість банків ставлять перед собою додаткові завдання.

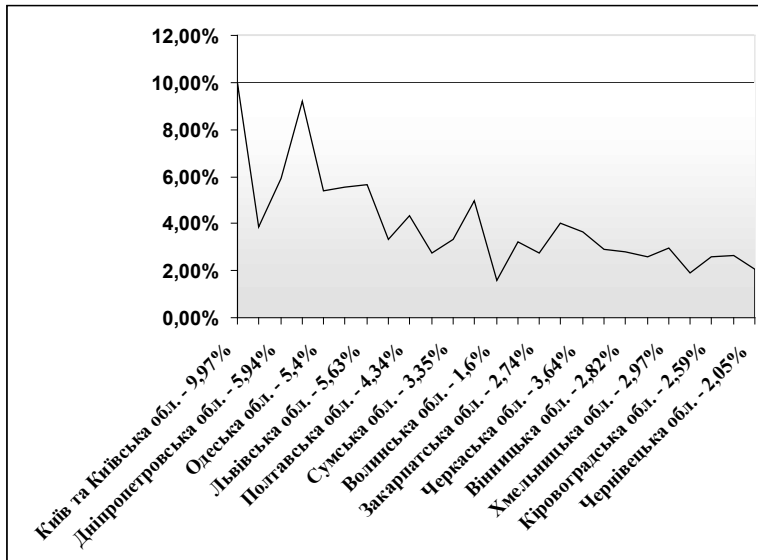


Рис.1. Регіональна структура українських банків
[Джерело: складено на основі статистичних даних
Національного банку України]

На думку аналітиків, основні причини сплеску М&А в Україні — консолідація активів бізнес-груп і підвищений інтерес до українських ринків з боку глобальних гравців.

Злиття і приєднання — це процеси тривалі і до того ж схожі на рулетку, тому деякі з них приречені на провал. Причин кілька. Наприклад, ще на етапі переговорів учасники оборудки можуть передбачати такі ефекти, яких М&А не дає в принципі. Неправильна оцінка вигід угоди — один з прикладів короткозорості менеджменту, який ухвалює рішення щодо поглинання та втілює його в життя. Тотальна реструктуризація, нестикування команд і відсутність взаєморозуміння між новоспеченими колегами — проблеми, з якими стикається власник піс-

ля М&А. Неприйняття менеджментом нових власників, нової стратегії розвитку або масові звільнення непотрібних працівників можуть призвести до зниження оборотів банку так само, як і впровадження нових систем управління [2]. Проблеми після М&А можна розглядати на рис. 1.:

У теорії Проблеми після М&А На практиці



Рис. 1. Проблеми М&А [Джерело: складено на основі даних журналу "Контракти" 2006 р.]

Висновки. Аналіз досвіду реструктуризації та злиття українських банків свідчить, що першими кандидатами на приєднання (поглинання) є банки, створені під певне підприємство чи галузь у випадку погіршення ринкової кон'юнктури останніх. Крім того, такі банки дуже вразливі у випадку зміни політичної ситуації, загострення конкурентної боротьби та ін. Тому кращі перспективи мають універсальні банки з міцними й стабільними позиціями в регіонах.

Література

1. Дунас Н. В. Роль власного капіталу у формуванні конкурентоспроможності банківської системи. Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2007. – Випуск 9. – Ч. 3. – С. 281-291.
2. Методичні рекомендації про порядок реорганізації, реструктуризації комерційних банків, затверджено постановою Правління Національного банку України від 9.10.2000 р. № 395 із змінами і доповненнями.
3. Міщенко В. І., Шаповалов А. В., Салтинський В. В., Вядрова І. М. Реорганізація та реструктуризація комерційного банку: Навч. посіб. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2002. – 216 с.
4. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.

УДК 339.94:338.124.4 (477)

Семкова Л. В.,*старший викладач, заступник завідувача кафедри економічної теорії
Маріупольського державного гуманітарного університету*

УКРАЇНА В ПРОЦЕСАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті проведена комплексна оцінка практичних аспектів включення України до процесів транснаціоналізації світової економіки за умов фінансової кризи.

Ключові слова: транснаціоналізація економіки, фінансова криза, фінансовий ринок, інтернаціоналізація бізнесу.

In the article conducted complex analysis of the practical aspects of the Ukraine's inclusion in the process of transnationalization of the world economy under the impact of financial crisis.

Key words: transnationalization of the economy, financial crisis, financial market, internationalization of business.

Постановка проблеми. Проблема пов'язана з сучасним розвитком світової економіки, яка характеризується постійним зростанням концентрації виробництва і капіталу як на рівні окремих корпорацій, так і банків. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується безпрецедентними змінами, що відбуваються у світовому бізнес-середовищі. Вони призвели до формування сприятливих умов для транснаціоналізації капіталу й інтернаціоналізації бізнесу, а також викликали в останні декілька десятиліть бурхливе зростання транснаціональних корпоративних структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням транснаціоналізації капіталу й інтернаціоналізації бізнесу є наукові праці таких економістів, як О. С. Киреева, Л. І. Красавіної, Д. А. Лук'яненко, В. П. Будкіна, Ю. Н. Пахомова, Ю. В. Макогона, Т. В. Орехової, Дж. Кейнса, М. Фрідмана, І. Фішера, Р. Мандела та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є оцінка практичних аспектів включення України в процес транснаціоналізації світової економіки в умовах впливу фінансової кризи.

Основний матеріал. Світова фінансова криза 2007–2008 років відбулася і на економіці України. Перша хвиля кризи розповсюдилася в 2007 році, коли на світових фондових ринках відбулося перше падіння фондових індексів провідних банків і фінансових компаній. При таких обставинах спекулятивний капітал, який шукає стабільні ринки з найвищим прибутком, перейшов з ринків розвинених країн у країни з перехідними економіками, які продовжували демонструвати високі темпи зростання і прибутковості. За оцінками фінансових експертів, співвідношення ризику і прибутковості в таких країнах було дуже привабливим. Як наслідок, в 2007 році фондові ринки цих країн продемонстрували зростання, де Китай і Україна стали лідерами.

На фоні другої хвилі світової фінансової кризи не залишився в стороні від світових процесів і український фондовий ринок. Індекс Першої фондової торгової системи (ПФТС) за сім місяців втратив 43,5% своїх позицій. Це пов'язано, в основному, з виходом з українського ринку, як і з світового, частини іноземних інвесторів, так званих спекулянтів, а також з нестабільною політичною ситуацією в Україні.

Із-за розповсюдження проблем на фінансових ринках вже відбувається зниження світового попиту. Рецесія в провідних економіках світу супроводжуватиметься, перш за все, зменшенням інвестиційного попиту, зниженням динаміки обсягів будівництва і, відповідно, приведе до зниження цін на продукцію металургії і машинобудування.

Такі тенденції на світовому ринку, виходячи з високої залежності української економіки від експорту, частка якого у ВВП перевищує 47%, негативно позначатиметься на динаміці розвитку експортного виробництва, а потім — на галузях, безпосередньо і опосередковано залежних від експорту (рис. 1).

Сьогодні досить високою є частка присутності іноземного капіталу у фінансових установах. Фінансовий сектор України — один із лідерів у залученні прямих іноземних інвестицій (19% всього накопиченого іноземного капіталу). У банківському секторі частка іноземного капіталу в його загальному обсязі становить 37,2% і перевищує критичне значення межі економічної безпеки на рівні 30%, в страховому — наближається до цієї межі і складає 28,1% [5].

З урахуванням великої частки транснаціональних фінансових корпорацій у банківському секторі України негативний вплив світової фінансової кризи може розповсюджуватися опосередковано — якщо материнські компанії зазнають збитків і матимуть проблеми з ліквідністю.

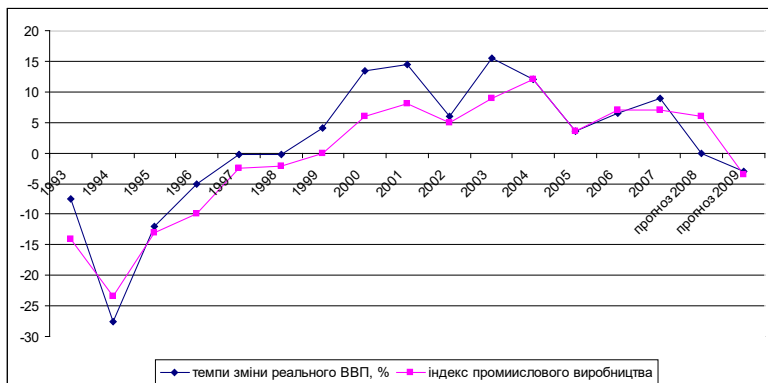


**Рис. 1. Динаміка реального ВВП
і промислового виробництва 1993-2009 рр.**

У цьому аспекті слід зазначити, що процеси інвестування і розвитку вітчизняного виробництва більшою мірою залежать від кредитування, чим від фондового ринку. 16% інвестицій в основний капітал фінансуються за рахунок кредитів. І найбільш залежними секторами є сільське господарство, будівництво, переробна промисловість, зокрема, хімічна і нафтохімічна, харчова промисловість, виробництво коксу і продуктів нафтопереробки.

У 2007 році в економіку України іноземні інвестори вклали 8710,6 млн. дол. США прямих інвестицій, у т.ч. з країн СНД – 632,9 млн. дол. (7,3% до загального обсягу), з інших країн світу – 8077,7 млн. дол. (92,7%). У той самий час нерезидентами було вилучено капітал на 1178,5 млн. дол. США (рис. 2). Найбільше в 2007 році виріс капітал нерезидентів з Кіпру – на 2754,3 млн. дол., Нідерландів – на 977,4 млн. дол., Швеції – на 869,3 млн. дол., Російської Федерації – на 460,1 млн. дол., Австрії – на 441,4 млн. дол., Сполученого Королівства – на 405,4 млн. дол., Німеччині – на 339,8 млн. дол. Продовжують нарощувати свій капітал інвестори з Польщі (приріст капіталу становив 275,9 млн. дол.), Віргінських островів, Британських (239,5 млн. дол.) і Франції (215,9 млн. дол.).

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених до України, на 1 січня 2008 р. склав 29489,4 млн. дол., що на 36,5% більше обсягів інвестицій на початок 2007 року, і у розрахунку на одну особу становить 636,5 дол.

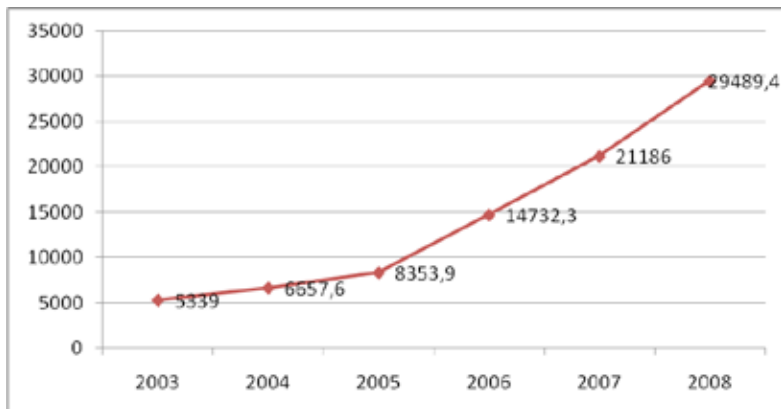


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції України, з економіки інших країн у 2003-2008 рр., млн. дол. США

Інвестиції поступили з 123 країн світу. У десятку основних країн-інвесторів, на які доводиться майже 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 5941,8 млн. дол., Німеччина – 5917,9 млн. дол., Нідерланди – 2511,2 млн. дол., Австрія – 2075,2 млн. дол., Сполучене Королівство – 1968,8 млн. дол., Російська Федерація – 1462,2 млн. дол., Сполучені Штати Америки – 1436,8 млн. дол., Франція – 1046,2 млн. дол., Віргінські острови, Британські, – 1045,7 млн. дол. та Швеція – 1006,6 млн. дол. Значні обсяги іноземних інвестицій зосереджені на підприємствах промисловості – 8138,0 млн. дол. (27,6% загального обсягу прямих інвестицій до України), у т.ч. переробній – 6941,0 млн. дол., добувній – 1059,5 млн. дол. Серед галузей переробної промисловості істотні обсяги інвестицій внесені до металургійного виробництва і виробництва готових металевих виробів – 1685,6 млн. дол., у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 1564,0 млн. дол., машинобудування – 1049,6 млн. дол., хімічну і нафтохімічну промисловість – 838,8 млн. дол. [5].

У фінансових установах акумульовано 4793,9 млн. дол. (16,3%) прямих інвестицій, на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вживання – 3056,4 млн. дол. (10,4%) у організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг і надання послуг підприємцям, – 2550,6 млн. дол. (8,6%) [5].

Про наявність прямих іноземних інвестицій звітувало 15,4 тис. підприємств України. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, включаючи позичковий капітал, на 1 січня 2008 р. становив 33491,0 млн. дол. США.

Як і у всіх країнах, що розвиваються, або країнах з транзитивною економікою, в Україні внутрішніх інвестиційних ресурсів недостатньо, щоб забезпечувати високу довгострокову економічну динаміку. Тому роль інвестиційного стимулятора часто виконували прямі іноземні інвестиції. Проте в нашій країні вони поки не можуть стати істотним чинником економічного зростання, оскільки сума їх незначна. Незважаючи на тенденцію зростання іноземних інвестицій в економіку України, його темпи ще дуже повільні і, до того ж, якщо розглянути структуру інвестицій, що поступають, то можна відмітити домінування офшорних зон, що говорить про те, що серйозні інвестори з солідною репутацією до України поки не йдуть, продовжується приплив "збіглих" капіталів українського і російського походження.

Іноземний інвестор звик працювати на прозорому і максимально прогнозованому ринку, керуючись чіткими правилами і твердими гарантіями. А якщо в Україні індекс коруптованості залишається високим, робота судової системи незадовільна, а також спостерігаються часті зміни в законодавчій базі, то ризик для інвестора досягає найвищої планки [1].

Розвиток світової економіки, а зокрема її структури багато в чому залежить від темпів міжнародної інвестиційної діяльності. Незважаючи на те, що іноземні інвестиції мають свої позитивні і негативні сторони, для більшості країн з перехідною економікою вони стають ключовим чинником їх ефективного розвитку (рис. 3).

У 2007 році з України в економіку інших країн світу направлені істотні обсяги прямих інвестицій – 6006,6 млн. дол. США. Понад 90% обсягу інвестовано у вигляді цінних паперів. Майже 89% прямих інвестицій здійснено підприємствами, які зареєстровані за видом економічної діяльності "операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям".

Як показано на рисунку 4, обсяг прямих інвестицій з України в економіку країн світу на 1 січня 2008 р. становив 6196,1 млн. дол. США, в т.ч. в країни СНД – 220,2 млн. дол. (3,5% до загального обсягу), у інші країни світу – 5975,9 млн. дол. (96,5%) [5]. Прямі інвестиції з України здійснені в 52 країни світу, їх переважна частина спрямована до Кіпру.

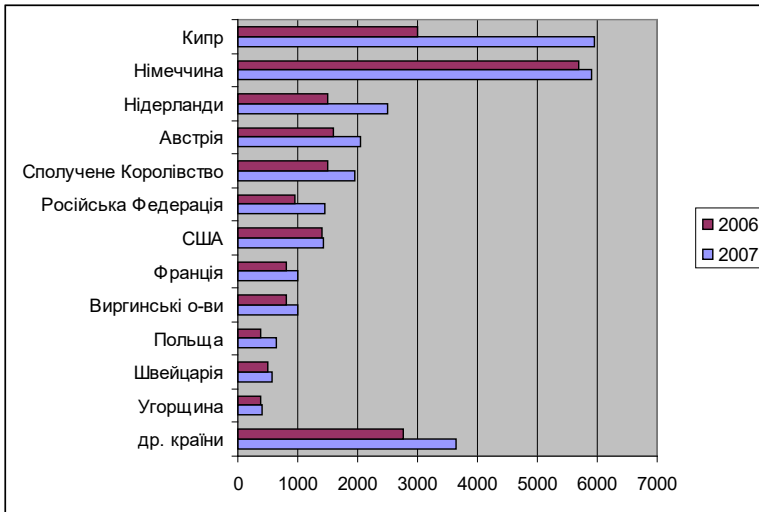


Рис 3. Основні країни-інвестори економіки України в 2006-2007 рр. (млн. дол. США)

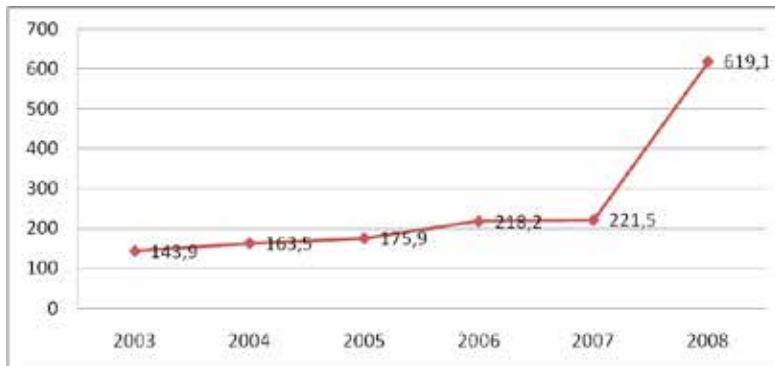


Рис. 4. Прямі іноземні інвестиції з України в економіку інших країн в 2003-2008 рр., млн. дол. США

Що стосується України, то для стимулювання потоків іноземних інвестицій необхідна комплексна політика з оздоровлення української економіки в цілому. Тоді зменшиться комерційний і некомерційний ризик для інвесторів; розшириться внутрішній ринок збуту товарів для підприємств з іноземним капіталом; внаслідок диверсифікації виробництва розшириться можливість вкладення інвестицій.

Стратегічне відставання з реструктуризацією галузей і інфраструктури в Україні не дозволяє вивести зовнішньоекономічну політику нашої країни на простір геополітики (ТНК, світовий ринок капіталу, виробничо-інвестиційні ланцюги, які беруть участь у розділенні світового доходу), звужує зовнішньополітичні комунікації до міжнародного рівня, ідеалізує і заціклює зовнішньополітичну активність у порочному колі геополітичних альтернатив Захід-Схід (рис. 5).

На даний момент найуспішніше український ринок освоюють транснаціональні корпорації (ТНК) індустриально розвинених країн – США, Німеччини, Великобританії, Франції і ін.

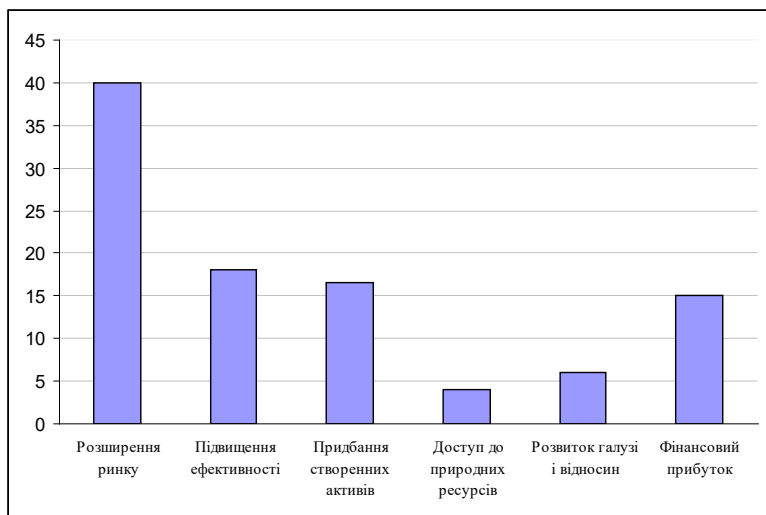


Рис. 5. Найбільший прибуток, одержаний ТНК з країн, що розвиваються, від інвестування за кордон, 2007 р. (%)

Висновки. Вперше в історії незалежної України представники власників провідних фінансово-промислових груп об'єднали свої зусилля для створення єдиної організації, яка б представляла бізнес з метою підвищення конкурентоспроможності, розвитку, захисту власних інтересів на національному рівні і могла вести переговори з урядом і з представниками всеукраїнських профспілкових організацій.

Таким чином, в Україні поступово формується така економічна структура, в якій значну роль відіграє транснаціональний капітал (західний або російський). Присутність ТНК від-

чують не тільки сегменти і частини ринку, транснаціональна політика вплине і на українську економіку, і на політику в цілому. Особливо в умовах глобальної фінансової кризи.

Література

1. Макогон Ю.В. Участие Украины в интеграционных объединениях: современное состояние и перспективы // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. Донецк: ДонНУ. – 2004. – с. 14-28.
2. Мировой финансовый кризис и возможные последствия для Украины. Инвестиционный фонд SigmaBleyzer (02.10.08)/<http://glayred.info/archive/2008/10/03/144454-0.html/>.
3. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, New York, Geneva: UN Publications, 2008.
4. <http://www.worldbank.org>.
5. <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 368.025.6(477)

Сорочинська Н. А.,
магістр економічного факультету Хмельницького національного університету

СТРАХОВИЙ РИНОК В УМОВАХ СВІТОВОЇ ТА НАЦІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті розглянуто умови та чинники, що спричинили руйнівні процеси на страховому ринку не тільки зовнішніми чинниками, а й неефективними послідовними діями окремих органів державної влади.

Ключові слова: страховий ринок, фінансова криза, страхові послуги, попит, антикризові заходи, іпотечна криза, страхові резерви, депозит.

The article observes the conditions and factors that caused the destructive processes in the insurance market not only by exterior factors, but also by inefficient successive actions of separate bodies of state power.

Key words: insurance market, financial crisis, insurance services, demand, anti-crisis instruments, mortgage crisis, insurance reserves, deposits.

Постановка проблеми. Сьогодні світова економіка потерпає від глобальної грошово-кредитної кризи. Страховий ринок один із перших відчув негативні наслідки. Страхові продукти не користуються попитом, багато страхових компаній зазнають збитків та банкрутують. Ця ситуація зумовлює необхідність прийняття певних рішень та антикризових заходів, щоб уникнути відчутних втрат.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню цієї теми присвятили свої праці вітчизняні й зарубіжні вчені та фахівці, зокрема: Л. О. Примостка, М. А. Гольцберг, Л. М. Хасанбек, О. Ф. Філонюк, В. І. Нечипоренко, С. Г. Журавин, Завада О. Разом з тим, це питання потребує подальших наукових розробок, що і зумовлює актуальність обраної теми.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є оцінка ситуації, проблем на страховому ринку за умов фінансової кризи та визначення шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Останнє десятиріччя життя

світового господарства розпочалося азіатською фінансовою кризою, яка так чи інакше зачепила всіх, але найбільше – країни азійського регіону, країни СНД. Потім, після тривалого економічного підйому та зростання обсягів та цін на світових ринках товарів, робіт та послуг, влітку 2007 року розпочалася іпотечна криза у США, яка згодом переросла у світову фінансову та економічну кризу. Західні вчені економісти, прибічники циклічного розвитку світового господарства прогнозують повторення сучасної фінансової кризи через десять років у 2018 році. Отже, щоб знизити негативні наслідки впливу фінансової кризи, спрогнозувати, передбачити її повторення, з тим щоб бути максимально готовим до неї в майбутньому, потрібен комплексний аналіз об’єктивних причин та суб’єктивних передумов, що передують їй. Видатні вітчизняні та західні вчені, досліджуючи глобальні процеси світового господарства та, зокрема, страхового ринку, наголошують на новій інституціональній парадигмі у поведінці та мотивації різних суб’єктів [1, с. 186]. Саме поведінка та мотивація окремих суб’єктів, серед яких найбільш впливові держави, транснаціональні корпорації, у прагненні до швидкого збагачення всіляко сприяли зростанню цін на світових ринках, створюючи для цього відповідні економічні умови. На світовому та вітчизняному фінансових ринках інституціональних та індивідуальних інвесторів охопили спекулятивні настрої [6, с. 262]. Ейфорія від швидкого зростання капіталів затьмарила необхідність застосування вираженої стратегії з управління ризиками, наприклад, з використанням хеджування. Подібна поведінка та мотивація суб’єктів фінансового ринку і призвела до світової фінансової кризи.

Іпотечна криза в США сталася внаслідок нехтування ризиками ліквідності, тобто боржників відповідати за своїми зобов’язаннями. Крім того, під іпотеку банками випускалися фондові інструменти, тобто цінні папери – облігації, закладні, іпотечні сертифікати, які не мали під собою необхідного забезпечення. Сталася череда банкрутств банків, будівельних компаній, компаній з виробництва будівельних матеріалів і все це на тлі інфляції, та зростання цін на сировину та харчові продукти призвели до спонукання фондової та товарної кризи. Котирування усіх фондових і товарних індексів світових бірж швидко падали. Найбільші світові компанії звернулися за допомогою до урядів своїх держав з проханням для підтримки своєї ліквідності надати фінансову допомогу під заставу акцій. Наприклад, потужна американська страхова компанія “AIG” отримала 87 млрд. дол. США в обмін на 87% свої акцій. Західні страхові та перестра-

хувальні компанії виявились не готові до роботи в умовах знецінення активів завдяки падінню фондового та товарного ринку, падіння попиту на страхові та перестраховальні послуги. Крім цього, показник комбінованої збитковості свідчив про те, що конкуренція серед західних страховиків диктувала правила представникам страхового бізнесу, за якими дозволялось мати збитки від страхової та перестраховальної діяльності більше 100%, при цьому, мати позитивний фінансовий результат за рахунок доходів від інвестиційних вкладень, які коливалися у консервативних страхових компаній у межах від 10 до 25% річних.

Україна після вступу 16 травня 2008 року у світову організацію торгівлі, виявлялось, мала чудові перспективи для подальшого розвитку та інтеграції до світового господарства. Курс гривні до долара в цей час не тільки залишався стабільним, але й трошки зміцнів. Але вже у жовтні 2008 року політична криза, наслідками якої скористалися валютні спекулянти, які перестали продавати готівковий долар, курс на який стрімко зріс до 6-7 грн за долар. Обтяжливими для цієї ситуації обставинами виявилися брак валютних коштів через зниження валютних надходжень експортерів завдяки зниженню світового попиту на український експорт і дефіцит за зовнішніми державними та не державними зобов'язаннями низки вітчизняних підприємств та банків.

Як наслідок, вкладники, перш за все, фізичні особи, що тримали депозити у гривні відчували себе обманутими, та почали масово достроково забирати строкові вклади. За два тижні було достроково знято коштів з депозитних рахунків на суму 17 млрд грн.

НБУ для запобігання зниження курсу гривні вдається до валютних інтервенцій та вводить мораторії на видачу нових кредитів, через що страхові компанії, які збирали більшість премій через банківський канал продажу, стрімко втрачають обсяг зборів страхових платежів. І це суттєво вплинуло на ситуацію на страховому ринку в цілому, який почав скорочуватись.

Стабільне становище залишилось тільки у страхових компаній, які заздалегідь ввели у себе стратегічне управління з гнучкими підходами та стратегію діяльності за різними сценаріями, у тому числі і в умовах фінансової кризи [2, с. 15].

Впродовж останніх років, починаючи з 2004 року, класичний страховий ринок демонстрував стабільні темпи зростання. Так, щорічно розміри страхових премій класичного страхового ринку збільшувались в середньому на 40%. У 2008 році розмір страхових платежів вже був у 4 рази вищий ніж в 2005 році. Частка класичного ринку страхування поступово зростала, і в 2008 році вже становила 55% [4, с. 8].

Ситуація ускладнюється тим, що сьогодні на страховий ринок України негативно впливає не тільки банківська криза фондового, валютного ринків та ринку нерухомості.

Унаслідок цих криз та хронічних проблем, якщо й далі продовжуватиметься споглядання їх ходу та не буде вжито системних кроків, очікується: зменшення суми страхових премій у 2009 році порівняно з 2008 роком на 30 відсотків; різке, фактично в два рази, скорочення обсягів активів страховиків; зниження показників ліквідності та платоспроможності нижче рівня регуляторних вимог; руйнівний демпінг на страховому ринку унаслідок посилення загрози банкрутства; хвиляء шахрайств, пов'язаних з неможливістю погашення кредитів; можливе банкрутство компаній перестраховиків; банкрутство 50% страхових компаній класичного ринку [2, с.10].

Основні симптоми світової фінансової кризи щодо вітчизняного ринку страхових послуг проявились у інвестиційному сегменті, коли страховики і перестраховики, як інституціональні інвестори втратили можливість надійно вкладати страхові резерви.

Протягом останніх років кількість компаній з іноземними інвестиціями невинно зростала. Так, на початок листопада 2008 року на страховому ринку діяли 93 страхові компанії з іноземним капіталом, що у 2 рази більше ніж на кінець 2005 року, а частка іноземного капіталу в українському страхуванні становила 27 відсотків, що підтверджувало довіру і сподівання іноземних інвесторів на перспективи розвитку ринку. У другій половині 2008 року більшість іноземних інвесторів відтермінували вихід на український страховий ринок, запланований на друге півріччя 2008 року, навіть тоді, коли вже були здійснені організаційно-правові заходи та понесені значні витрати на підготовку виходу [4, с. 9].

Другим симптомом виявилась банківська криза, більшість банків використовувались страховиками, як окремий потужний канал надання страхових послуг. З обмеженнями на видачу нових кредитів, заставне майно, яке зазвичай страхувалось страховиком, як привабливий і вигідний об'єкт страхування було втрачено.

Безумовно, фінансова криза завдала серйозного удару класичному страховому ринку. Вже впродовж 2009 року щомісячний приріст страхових платежів неухильно зменшувався, а в січні 2009 року скорочення обсягу ринку сягнуло загрозливих розмірів. За оперативними даними, при невинному зростанні розмірів страхових відшкодувань скорочення становить 30%.

Рівень збитковості багатьох страховиків, особливо тих, що мали значну частку банківського страхування у своєму портфелі, вже перетнув критичну межу 100%. Адже найбільші темпи падіння мають місце щодо банківського страхування [4, с. 15].

Згодом, тісно пов'язаний з ринком страхування, перестраховальний ринок також зазнав стрімкого падіння.

У вітчизняного страхового ринку були внутрішні причини, ризики, які реалізувались, низкою протиріч, які не вирішались, а призвели до фінансової кризи. По-перше, це протиріччя між високими темпами зростання страхових премій і відносно низькою капіталізацією страховиків. По-друге, протиріччя між високими темпами зростання страхової премії та низькою рентабельністю страхових операцій, яка є наслідком неправильної методології при оцінці фінансових результатів діяльності страхових організацій. По-третє, протиріччя між високими темпами розвитку і не розвинутою системою продажів страхових послуг. По-четверте, протиріччя між високими темпами розвитку страхових організацій і відсутністю ефективних форм управління, яке більшою мірою породжено дефіцитом кваліфікованих фахівців, та відсутність пріоритетного інтересу з боку акціонерів страхової компанії до її результатів [3, с. 176].

Суб'єктивна причина настання фінансової кризи ховається в неможливості чи в небажанні певних юридичних та фізичних осіб повертати борги. Якщо ця ідеологія прийшла у голови значної кількості керівників, через деякий час вона виявилась найлегшим засобом вирішення поточних фінансових проблем та згодом стала домінуючою. Інша ідея, яка також, завдяки простоті та зрозумілості, – для того щоб запобігти знеціненню своїх активів, треба їх щонайшвидше продати, – стала домінуючою серед вкладників банків, інвесторів. Серед об'єктивних причин, що призвели до фінансової кризи слід виділити, що винні не люди, які сприяли її появі, а система, яка це дозволяла зробити [7, с. 236]. Окремо варто зауважити, що державне правове регулювання як економічних, так і страхових відносин виявилось недосконалим.

Висновки. Потрібно зазначити, що сучасні тенденції ринків страхування та перестрахування в умовах світової і національної фінансової кризи відображають інституціональну парадигму сучасної економіки. Це означає, що поряд з економічними чинниками впливу на страховий ринок діє низка не економічних, зокрема політичні, етичні, етнічні, соціальні чинники, які визначають поведінку та мотивацію основних суб'єктів страхового ринку – страхувальників, страховиків, перестраховиків, їх

засновників та державний уповноважений орган з регулювання страхової діяльності.

На нашу думку, потребують негайного вирішення питання:

- розширення сфери обов'язкового страхування, перш за все, страхування майна громадян;
- забезпечення Міністерством внутрішніх справ України дієвого постійного контролю за наявністю полісів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників;
- забезпечення дієвого механізму безперешкодного повернення депозитних коштів страховикам, як таких, що є коштами страхових резервів і спрямовуються на виплати страхових відшкодувань;
- забезпечення наявного страхового покриття майна, що перебуває у заставі в комерційного банку, на весь період дії кредитного договору;
- встановлення прозорих і рівноправних умов співпраці банків та страховиків.

Література

1. Базилевич В.Д. Нова парадигма страхування в умовах глобалізації. – Збірник наукових праць. – Економіка – Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – Київ, 2006. – С. 186.
2. Гольцберг М. А., Хасанбек Л. М. "Мировой финансовый кризис и его влияние на отечественную экономику" // Журнал "Чистая прибыль". – № 37. – Октябрь, 2008. – С. 10-28.
3. Журавин С. Г. Страховые компании в условиях глобализации. – Издательство: Анкил, Москва, – 2005. – С. 176.
4. Завада О. Страховий ринок України потребує дієвих антикризових заходів – Insurance TOP # 4 (24) 2003, – С. 7-13.
5. Нечипоренко В. І. Стратегічне управління страховою компанією. – Автореферат на здобуття ступеню к.е.н. Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана. – Київ, 2008. – 21 с.
6. Примостка Л. О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти. – Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 262.
7. Фидельман Г. Альтернативный менеджмент. На пути к глобальной эффективности. – М.: Анкил, 2007. – С. 236.
8. Філонюк О. Ф. Залучення іноземних інвестицій на страховий ринок України. – Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Карабіна – 2007. – № 779. – Ч. 96-100.
9. www.dfr.org.ua. Звіти про основні показники розвитку страхового ринку України за 2003-2007 рр.
10. www.sigma.com. Report of world insurance market Sigma 2003-2007.

УДК 368

Теребус О.М.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання Тернопільського національного економічного університету*

ПЕРЕСТРАХУВАЛЬНИЙ РИНОК ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано сучасний стан перестрахувального ринку в Україні, досліджено чинники, що впливають на його розвиток.

Ключові слова: перестрахування, перестрахувальний ринок, резиденти, нерезиденти, вхідне та вихідне перестрахування, цесіонери.

The article deals with the state of reinsurance market in Ukraine. Probed factors which influence on its development.

Key words: reinsurance, reinsurance market, residents, non-residents, incoming and outgoing reinsurance, assignees.

Постановка проблеми. Перестрахувальний ринок України розвинутий недостатньо, хоча саме перестрахування підвищує можливості страховика залишитися платоспроможним через механізм розподілу ризиків. Розвиток цього сегмента фінансового ринку та дослідження його особливостей стає актуальним в умовах загострення фінансово-економічної кризи.

Аналіз останніх наукових досліджень. Аналізу перестрахувального ринку надають увагу як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед них О. Вовчан, В. Тринчук, Н. Ткаченко, Т. Яворська та ін. Проте чинники, що негативно впливають на стан та подальший розвиток цього сегмента страхового ринку, потребують подальшого дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз вітчизняного перестрахувального ринку та дослідження проблем його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Перестрахувальний ринок – це форма взаємозв'язку між учасниками страхового ринку: страховальниками-цедентами і перестраховиками-цесіонаріями (ретроцесіонаріями) з приводу передачі ризиків у перестрахування. По-іншому – це економічний простір, у яко-

му взаємодіють страховики з метою забезпечення своєї фінансової надійності.

Перестраховальному ринку, на відміну від страхового ринку, характерні такі особливості:

- перестраховальні компанії (професійні перестраховики) договорів страхування самі не укладають, а приймають від страховиків на перестраховання частину їхньої відповідальності;
- за допомогою перестраховання здійснюється захист не тільки страхувальника (від наслідків збитку), але й страховика (від розорення).

На початковому етапі розвитку перестраховального ринку професійних перестраховиків ще немає, оскільки обсяги перестрахових операцій ще невеликі і перестраховання відбувається між самими страховиками, котрі передають один одному надлишки відповідальності по ризиках. Коли з'являється щораз більша потреба в передачі ризиків на перестраховання, власне тоді починають формуватися перестраховальні компанії, котрі не укладають договори перестраховання, а займаються тільки прийняттям ризиків від страховиків.

Розвиток українського ринку перестраховання супроводжувався 3-ма етапами: формування ринку (1996-1997), бурхливий розвиток (1998-2004) та сучасний – становлення класичного ринку (з 2005 року) (рис. 1).

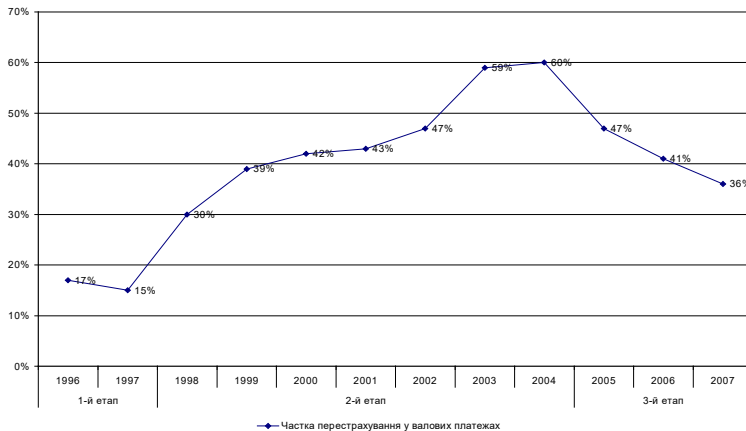


Рис. 1. Динаміка частки перестраховання у валових платежах страхових компаній в Україні за 1996-2007 рр.

Таблиця 1.
Динаміка основних показників розвитку ринку
перестраховування в Україні за 2005-2007 рр.*

Показники	Роки		
	2005	2006	2007
1. Передано на перестраховування, млн. грн в т.ч.:	6047,1	5621,7	6423,9
перестраховикам-резидентам;	5370,7	5060,6	5654,4
перестраховикам-нерезидентам;	676,4	561,1	769,5
2. Частка премій нерезидентам, (%)	3,4	4,2	12
3. Внутрішнє перестраховування, (%)	43,7	37,0	88

*Розраховано на основі даних Держфінтослуг.

Вітчизняний ринок перестраховування сконцентровано в 5-ти компаніях, які в 2006 році акумулювали 42,8% перестраховувальних премій, а в 2007 році – 43,7%. Перестраховувальний ринок характеризується великим числом цесіонерів – близько 450, що свідчить про високий рівень конкуренції та низький розмір перестраховувальної премії (ТОП 115 – 3796,8 млн. грн. станом на 01.01.2008 р.) [3, 21].

Як свідчать дані таблиці 1, потреба в перестраховуванні стабільна протягом 3-х років. Частка премій нерезидентам має тенденцію до зростання. Зросло також внутрішнє перестраховування. Обсяг вхідного перестраховування в Україні з 2005 року стабільно збільшувався і за три роки зріс у 1,5 раза.

Український ринок перестраховування є самодостатнім – 88% внутрішнього перестраховування та 12 % – з-за кордону.

Лідером у структурі вхідного перестраховування в 2007 році була Великобританія – 3%, Росія – 20%, Німеччина – 16%, США – 8%, Австрія – 8% [4, 41].

Динаміка вихідного перестраховування в 2007 році також спостерігалася, але не особливо суттєво. Найбільша частка перестраховувальних премій, переданих українським страховикам у 2007 році припадає на Казахстан – 39%, Росію – 28%, Францію – 11%, Єгипет – 3% [4, 41].

Порядок здійснення перестраховування у страховиків нерезидентів в Україні регламентується відповідною Постановою КМУ від 04.02.2004 №124, за якою укладання страховиками (цементами, перестраховувальниками) договорів перестраховування за межами України зі страховиками (перестраховиками) нерезидентами дозволяється лише у тому випадку, коли:

- законодавством країни, в якій зареєстрований перестраховик, передбачено державний нагляд за страховою і перестраховою діяльністю;

- нерезидент здійснює безперервну страхову (перестрахову) діяльність не менше ніж 3 роки до дати укладення договору перестраховування;

- відсутні факти порушення нерезидентом законодавства про страхову і перестрахову діяльність щодо питань запобігання і протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, і боротьби з тероризмом країни його реєстрації [2].

Чинним законодавством передбачена можливість для страховиків-резидентів купувати валюту для перерахування перестраховальної премії перестраховику-нерезиденту або виплати страхового відшкодування страхувальнику-нерезиденту юридичній особі. (Постанова НБУ „Про застосування іноземної валюти в страховій діяльності” від 11.04.2000 № 135). З листопада 2007 року після ухвалення змін до вказаного документа, з'явилось додаткове регулювання, яке дає можливість купівлі українськими страховиками іноземної валюти для здійснення перестраховального відшкодування перестраховальнику-нерезиденту.

У 2007 році – прийняті акти, що встановлюють вимоги до рівня і порядку підтвердження рейтингів перестраховиків і роботи брокерів на користь нерезидентів. У 2008 році – вносяться зміни в порядок здійснення ліцензійної діяльності і виконання договорів перестраховування з нерезидентами.

На розвиток перестраховування впливає низка чинників, які можна поділити на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх факторів можна віднести законодавчу вимогу перестраховувати ризики, які перевищують 10% місткостей компаній „зарегульованість” зовнішнього перестраховальника, вплив перерахованої премії на податкові зобов'язання (від суми премії) та слабка капіталізація ринку внаслідок відкладеного інвестиційного попиту.

До зовнішніх можна віднести великі місткості міжнародних перестраховиків, масова пропозиція офшорного перестраховування, вимоги до наявності рейтингів перестраховиків, резервування обмеження на обсяг перевезення та продажу валюти, концентрація міжнародного ринку перестраховування за рахунок злиттів та поглинань.

На українському ринку перестраховування спостерігаються такі тенденції:

- на ринку існує надмірна кількість страхових компаній і обмежена кількість перестраховувальних компаній;
- зростає кількість іноземних страховиків;
- зростає власне утримання національних компаній;
- страховики вимагають перестрахового захисту, тому існує надлишок місткості.

Держава, на нашу думку, повинна брати участь в ринку перестрахування, тобто повинен бути створений державний перестраховик. Така практика виправдала себе у низці держав, зокрема в Бразилії, Китаї, Франції, Туреччині, Словенії, Індії. Це призвело б до скорочення і структуризації ринку, оптимізації тарифної політики. Але, на думку експертів, вірогідність такого сценарію в Україні дуже низька. При збереженні існуючої моделі ринку може спостерігатись нестабільність його розвитку, висока конкуренція, низьке власне утримання, слабка капіталізація і низький інтерес інвесторів до українського перестрахування.

Актуальною проблемою на ринку є ліцензування перестраховувальної діяльності. В умовах ліцензування страхової діяльності зазначається, що страховик має право приймати ризики в перестрахування лише з тих видів добровільного і обов'язкового страхування, на здійснення яких він отримав ліцензію. На нашу думку, перестрахування як вид страхової діяльності, повинно здійснюватися професійно, з дотриманням певних вимог, норм і підлягати ліцензуванню, тобто видаватись окрема ліцензія на здійснення перестраховувальної діяльності.

Сьогодні має місце проблема створення професійних перестраховувальних компаній на ринку. В Україні законодавчо не визначений статус професійної перестраховувальної компанії, який дозволив би затвердити на ринку єдині термінологічні і понятійні правила, єдині принципи і стандарти перестрахування. Спеціалізовані перестраховувальні компанії повинні мати інший, ніж прямі страховики, предмет діяльності, у них інші клієнти, інший маркетинг. В Україні професійних перестраховиків мало, і назвати їх чисто професійними не можна, бо здійснюють вони певні види страхування.

Висновки. Враховуючи тенденції розвитку міжнародних стандартів регулювання страхування (глобалізація ринків перестрахування, денаціоналізація місцевих стандартів, зміна системи безпеки та сек'юритізації, домінування на ринку міжнародних фінансово-страхових груп) необхідно спрощувати вимоги до перестраховиків, застосовувати новітні тенденції взаємного визнання в перестрахуванні. Це стосується здійснення нагляду за перестрахуванням та здатності вітчизняних

наглядових органів контролювати перестраховиків у своїх регіонах. При укладенні договорів перестрахування з нерезидентами необхідно застосовувати норми міжнародного права.

Існують і інші проблеми, які потребують вирішення, зокрема, оподаткування, обов'язкової розробки страхових програм перестрахування, купівля валюти з метою перестрахування, проблема вхідного перестрахування. Вирішення вказаних проблем сприятиме розвитку перестрахування в Україні та створення цивілізованого перестраховального ринку.

Література

1. Про внесення змін до Закону України „Про страхування”. Закон України // Урядовий кур'єр (орієнтир). – 2001. – № 205. – С. 1–13.
2. Порядок та вимоги щодо здійснення перестрахування у страховика (перестраховика) – нерезидента. Затверджено Постановою КМУ, № 124 від 4.02.2004 року // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 25, 10 лютого.
3. Страховой рынок Украины: реалии 2008 года // Insurance ТОП, (25). – 2008. – С. 15–39.
4. Коломієць В. Законодавчі та економічні умови розвитку перестрахування в Україні // Страхова справа. – № 1(29). – 2008. – С. 40–42.
5. Паращук О. Фундамент перестрахування. Особливості роботи національних та глобальних ринків // Страхова справа. – № 1 (29). – 2008. – С. 34-39.

УДК 330.342:338.124.4

Туровцева І. Г.,*аспірант Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій*

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті проведено оцінку та визначено причини і наслідки впливу фінансової глобальної кризи на розвиток національних економік, визначено причини її виникнення.

Ключові слова: фінансова криза, економічна система, світове господарство, глобалізація, валютний ринок, облігація, банківська система.

In the article evaluated and identified the causes and consequences of the impact of financial globalization in the form of global crisis on the development of national economies.

Key words: financial crisis, system of economy, world economy, globalization, currency market, bond, banking system.

Постановка проблеми. Фінансова глобалізація, що розвивається в сучасних умовах як об'єктивний процес, є важливою ознакою становлення постіндустріальної цивілізації. Цей процес значною мірою зумовлює взаємозв'язок основних параметрів сучасної глобалізації — економічна взаємозалежність національно-господарських систем, поглиблення міжнародного поділу і кооперації праці, інформатизація та комп'ютеризація виробництва, загострення проблем безпеки розвитку та збереження навколишнього середовища.

З одного боку, фінансова глобалізація перетворює світову економіку на цілісну господарську систему. Водночас стихійні процеси фінансової глобалізації посилюють диспропорції у розвитку світової економіки. Зокрема відсутність рівноваги на валютних ринках, спекулятивний, фіктивний характер інвестиційно-банківського бізнесу, його невідповідність показникам реального сектору суспільного відтворення на мегарівні світової економіки створили передумови для виникнення фінансової кризи, що відображаються на розвитку світогосподар-

ської системи на сучасному етапі. З огляду на сказане тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Враховуючи актуальність дослідження глобалізаційних процесів, чимало іноземних і вітчизняних економістів присвятили свої праці даній проблематиці, серед них варто відзначити М. Алле, О. Білоруса, Г. Томпсона, Д. Гелда, Дж. Сороса, О. Мозгового, Л. Яремко, Д. Лук'яненка, Т. Циганкову, А. Філіпенко, З. Луцишин, О. Плотнікова, Н. Стукало, А. Кредисова. Проблемами вимірювання темпів розвитку глобалізаційних процесів у цілому та у світових фінансах зокрема присвячені праці вітчизняних та іноземних учених, зокрема Т. Андерсена, Д. Хансона, П. Хонохана, О. Рогача, Б. Губського та інших.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні причин та наслідків впливу глобальної фінансової кризи на розвиток національних економік.

Виклад основного матеріалу. Інтернаціоналізація фінансових ринків сприяє процесу економічної глобалізації. Швидке зростання світової торгівлі і міжнародних потоків капіталу починаючи з 1980-х років стало причиною того, що багато великих фінансових фірм, а також фірми, зайняті у виробництві і торгівлі, почали пов'язувати перспективи свого розвитку з розширенням до світового масштабу. Глобалізації бізнесу і фінансів сприяло:

- досягнення технічного прогресу;
- скорочення обсягів втручання держави в економіку і фінанси у таких промислових розвинених країнах, як США, Великобританія, Японія;
- зростання міжнародних потоків капіталу та рух його з великою легкістю [2].

Фінансова глобалізація є одним із процесів, який розуміють як вільний та ефективний рух капіталів між країнами та регіонами, функціонування глобального ринку та формування системи наднаціонального регулювання фінансових потоків [3, с. 82].

Через механізм фінансового ринку здійснюється акумулювання та розміщення тимчасово вільного грошового капіталу. З функціонального погляду— це система ринкових відносин, у якій об'єктом операцій виступає грошовий капітал і яка забезпечує акумуляцію та перерозподіл світових фінансових потоків, створюючи умови для безперервності та рентабельності виробництва.

Світовий фінансовий ринок з інституційного погляду — це сукупність банків, спеціалізованих фінансово-кредитних уста-

нов, фондових бірж, через які здійснюється рух світових фінансових потоків та які є посередниками перерозподілу фінансових активів між кредиторами і позичальниками, продавцями та покупцями фінансових ресурсів.

Світовий фінансовий ринок складається з національних ринків країн і з міжнародного фінансового ринку. Міжнародний фінансовий ринок нині є глобальною системою акумулювання вільних фінансових ресурсів та надання їх позичальникам із різних країн на принципах ринкової конкуренції.

Головне призначення міжнародного фінансового ринку полягає в забезпеченні перерозподілу між країнами акумульованих вільних фінансових ресурсів для сталого економічного розвитку світового господарства й одержання від цих операцій певного доходу. Головною функцією міжнародного фінансового ринку є забезпечення міжнародної ліквідності, тобто можливості швидко залучати достатню кількість фінансових засобів у різних формах на вигідних умовах на наднаціональному рівні.

Аналіз сучасного стану світового фінансового ринку в умовах фінансової глобалізації. Враховуючи силу фінансових і економічних потрясінь, 2008 рік вже отримав назву "божевільний". Загальний обсяг списань банками світу від фінансової кризи в 2008 році становив більше \$ 720 млрд. (загальний обсяг списань за 2006-2008 рр. склав більш, ніж \$ 1 трлн., дані "Bloomberg").

Основна сума банківських збитків в 2008 році припала на Америку – більше \$ 500 млрд. (та \$ 680 млрд. із загальносистемних списань в \$ 1 трлн.). Втрати на світовому ринку акцій в 2008 році перевищили \$ 20 трлн., що більше втрат падіння цін 2000 -2002 років, які оцінюються в \$13 трлн.

Зважаючи на суттєве падіння цін, збитки на світовому ринку облігацій в 2008 році також вимірюються десятками трлн. доларів США. З хронологічного погляду, основне ускладнення кризи в 2008 році припало на вересень-листопад, вслід за нездатністю американської влади запобігти 15 вересня 2008 року банкрутству другого найбільшого американського інвестиційного банку "Lehman Brothers". Після цього різко загострилася криза міжбанківської довіри, так звана "credit crunch", яка відбилася в різкому скороченні міжбанківського кредитування та зростанні міжбанківських ставок.

У вересні 2008 року інвестиційно-банківський бізнес в Америці практично припинив своє існування: збанкрутів "Lehman Brothers", "Merrill Lynch" був проданий "Bank of America", а ті два, що залишилися з великої п'ятірки інвестбанків "Goldman Sachs" і "Morgan Stanley", рятуючись від бан-

крутства, перетворились в універсальні банки (п'ятий, “Bear Stearns”, був проданий ще в березні 2008 року).

Наприкінці вересня 2008 року сталося найбільше в історії США банківське банкрутство – 3-го за розміром американського банку “Washington Mutual” з активами \$ 309 млрд. У тому ж місяці були націоналізовані два американських іпотечних гіганта “Fannie Mae” і “Freddie Mac”, що контролюють майже половину (\$ 12 трлн.) іпотечного ринку США, та була врятована від банкрутства друга за розміром у світі страхова компанія AIG, з активами в \$ 1 трлн. У жовтні 2008 року збанкрутіла банківська система цілої держави – Ісландії. При цьому загроза банкрутства нависла і над самою державою, визнаюю ООН в 2007 році “кращою країною в світі для мешкання”.

У зв'язку з бюджетними проблемами за терміновою фінансовою допомогою до МВФ та інших світових фінансових організацій з вересня по грудень 2008 року звернулися Ісландія, Угорщина, Сербія, Україна, Пакистан, Туреччина, Білорусія, Болгарія, Румунія, Латвія і низка латиноамериканських держав. У результаті МВФ був сам вимушений звернутися в листопаді 2008 року до розвинутих країн з проханням про додаткове фінансування у розмірі \$ 100 млрд.

Перша хвиля кризи припала на літо 2007 року, коли велика кількість видатних іпотечних компаній та банків задекларували величезні фінансові збитки від падіння цін на американські “subprime”. Для порівняння: Списання світової банківської системи за 2006 і перші 2 квартали 2007 року становили лише \$ 8 млрд., а за друге півріччя 2007 вже \$ 275 млрд.

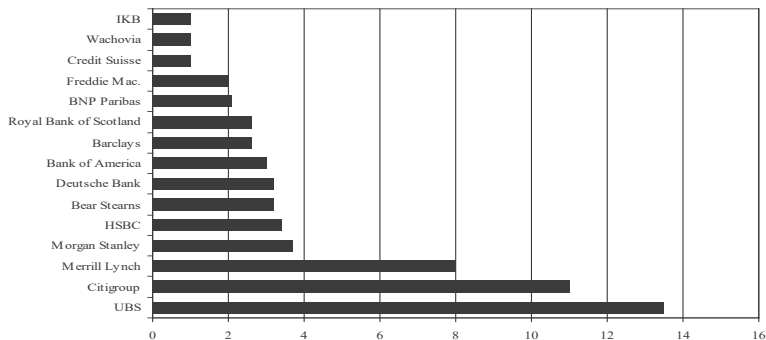


Рис. 1. Втрати найбільших ТНБ світу від іпотечної кризи в США за 2007 р., млрд. дол. США

У другій половині 2007 року на ринку облігацій пройшла перша хвиля падіння цін і зростання спредів, у зв'язку з переглядом інвесторами премії за ризики. В листопаді 2007 – січні 2008 року на світовому ринку акцій пройшла перша могутня хвиля продажів, яка викликала відчутне падіння провідних світових фондових індексів, що в основному зростали до того часу.

Увесь 2008 рік пройшов під знаком наростання кризових явищ. Але найбільш потужна хвиля загострення світової фінансової кризи припала на вересень-листопад 2008 року, поставивши світову банківську систему на межу колапсу. На ці місяці довелась і нова могутня хвиля падіння цін на світовому ринку акцій.

У вересні – жовтні 2008 року щонайпотужніша хвиля продажів дійшла і до світового ринку облігацій, торкнувшись насамперед корпоративного сектора, де падіння цін вимірювалось декількома десятками відсотків, а прибутковість паперів зросла в 2-3 рази. Крім того, в другій половині 2008 року кризові явища вийшли за межі фінансового сектора, що спричинило наростання проблем у компаній реального сектора і сповзання провідних економік в рецесію.

Загальні втрати, які нанесла поточна криза світовій фінансово-економічній системі підрахувати досить важко. Деякі джерела дають цифри в \$ 1.5 трлн., \$ 3 трлн. і навіть \$ 5 трлн. Цінові втрати тільки світового ринку акцій і облігацій вже вимірюються багатьма десятками трильйонів доларів, так чи інакше, ці гроші були списані з балансів.

Для підтримки банківських систем урядами країн були виділені (в основному в вересні – листопаді 2008 року) трильйони доларів. Для стимулювання процесів кредитування, Центробанки провідних країн пішли в 2008 році на безпрецедентне зниження ставок рефінансування. В Америці ставка була знижена за рік з 4,25% до 0,25%, в Англії з 5,5% до 2%, а в Єврозоні з 4% до 2,5%. При цьому в кінці року головні Центробанки кілька разів знижували ставку одночасно.

Спочатку конгрес США затвердив план Полсона, ціною в \$ 700 млрд., для допомоги банківській системі Америки, що розвалювалась. Плани задля порятунку своїх банківських систем прийняли також Євросоюз і зокрема уряди провідних європейських країн – Англії, Німеччині, Франції, Швейцарії Швеції і багатьох інших.

Загальні обсяги програм допомоги банками підтримки економіки в Європі вже перевищив €1 трлн. Аналогічні плани по допомогі своїм банківським системам, а пізніше і економіці

прийняли й багато країн, що розвиваються, зокрема Росія і Китай (останній в об'ємі \$ 590 млрд. до 2010 року).

Крім того, керівництво більшості провідних держав наслідувало приклад Англії, що прийняла в жовтні план, який передбачає при необхідності входження державного капіталу в капітал проблемних банків. Завдяки цьому заходу загальносвітові вливання в капітал банків в останньому кварталі 2008 року становили \$ 460 млрд. проти збитків \$ 70 млрд.

Висновки. Таким чином, можна сподіватися, що світова банківська система вже пройшла нижчу точку кризи і більше не знаходиться під загрозою колапсу. Свій внесок у боротьбу з кризою зробили також міжнародні фінансові організації в особі МВФ та Світового Банку ухваливши нові програми допомоги "проблемним" державам на сотні мільярдів доларів.

Збільшення державних боргів може стати серйозним дестабілізуєчим чинником для світової фінансової системи в майбутньому. А продовження друкування грошей, особливо тих, що виконують функції резервних світових валют, може призвести до дестабілізації світової валютної системи.

Література

1. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова. — К.: КНЕУ, 2003. — 660 с.
2. Луцишин З. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. — К.: ВЦ "ДрУк", 2002. — 320 с.
3. Стукало Н. Оцінювання стану розвитку фінансової глобалізації: особливості для України // Міжнародна економічна політика. — № 4. — 2006. — С. 81-100.
4. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації / За ред. Д. Лук'яненка. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.
5. Україна і світове господарство / А. С. Філіпенко, В. Будкін, А. Гальчинський та ін. — К.: Либідь, 2002. — 470 с.
6. Torben M. Andersen, Tryggvi Thor Herbertsson Measuring Globalization. — Bonn: IZA DP817, 2003. — 21 p.
7. UNCTAD, World Investment Report 2008. — United Nations. — New York and Geneva, 2008.

УДК 333.762 (477)

Шимко О. В.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки Рівненської філії Європейського університету*

БІРЖОВА ТОРГІВЛЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ

У статті оцінено сучасний стан та визначено чинники, які зумовлюють неефективне функціонування біржової торгівлі в Україні. Визначено вплив законодавчого та нормативно-правового забезпечення на діяльність товарних бірж.

Ключові слова: біржова торгівля, біржова угода, спотова угода, продукція, споживачі, товар.

Current status has been evaluated as well as factors stipulating ineffective functioning of exchange market in Ukraine have been defined. Influence of regulatory provision on commodity exchange has been determined. Methods of definition of institutional effectiveness of stock exchange trade have been introduced.

Key words: market trade, exchange agreement, spot agreement, products, consumers, commodity.

Постановка проблеми. Розвиток ринкової системи господарювання в Україні неможливий без таких інститутів обміну, як товарні біржі. Сьогодні в Україні зареєстровано майже 500 універсальних, фондових, товарно-сировинних і агропромислових бірж, що значно більше, ніж у США та інших країнах із розвинутою ринковою економікою. Однак кількісна перевага не сприяла підвищенню ефективності їх діяльності. Ринок біржової торгівлі в Україні віддзеркалює особливості української економіки і специфічний за формами створення, кількістю, територіальним розміщенням, характером функціонування, структурою реалізованих товарів. З огляду на сказане тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями проблем біржової торгівлі займалися провідні зарубіжні вчені-економісти: В. К. Бансал, Дж. Віллей, Н. Кальдор, Дж. М. Кейнс, Дж. Маршалл, Г. Я. Резго, Дж. Сорос, Дж. Хікс, О. Штіллх та ін., в працях яких закладено фундаментальні основи сутності

біржової торгівлі. Проблемні питання становлення та розвитку біржового ринку в Україні знаходяться в полі зору вітчизняних науковців, зокрема, таких як: В. П. Горьовий, Б. В. Губський, Б. П. Дмитрук, О. В. Лактіонов, Г. Ю. Міщук, О. С. Мограб, М. О. Солодкий, О. М. Сохацька, Г. О. Шевченко та ін. Проте залишається широке коло невирішених питань щодо формування ефективного механізму функціонування біржової торгівлі в Україні, які потребують подальших досліджень.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є оцінка сучасного стану біржового ринку в Україні, визначення чинників, які зумовлюють його неефективне функціонування та викладення авторського бачення шляхів активізації цього процесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Товарна біржа – це організований, постійно діючий ринок масових, стандартизованих, замінних товарів та товарних деривативів, на якому в умовах вільної конкуренції формуються ціни, здійснюється їх котирування, забезпечується деперсоніфікація й публічність торгу та зниження трансакційних витрат.

Становлення біржової торгівлі у світі відбувалося з ініціативи купців (спочатку – брокери, потім – біржі), а її подальший розвиток та удосконалення був зумовлений потребами економіки країни і здійснювався одночасно з її ростом. В Україні ж відродження товарних бірж відбувалося штучно (спочатку – біржі, потім – брокери) в період різкого спаду економіки, за відсутності єдиного правового поля, що породило безліч негативних проявів у їх діяльності.

На початок 2008 року в Україні було зареєстровано 499 бірж, з яких: 118 – універсальні (23,6%), 293 – товарно-сировинні і товарні (58,7%), 30 – агропромислові (6,1%), 17 – фондові та їх філії (3,4%), 41 – інші (8,2%) [4, с. 284].

Особливий інтерес представляє біржовий аграрний ринок України, який представлений 402 біржами. Цей ринок штучно розділений на три окремі сегменти: перший – товарні біржі акредитовані Мінагрополітики, які мають право здійснювати експортні операції з зерном; другий – Державна аграрна біржа, на якій Аграрний фонд здійснює політику цінового регулювання і третій – всі інші (361 біржа), які функціонують як звичайні торгово-посередницькі структури не маючи нічого спільного з біржовою діяльністю.

Разом з тим, у багатьох країнах світу функціонує тільки одна біржа (Швеція, Швейцарія, Голландія), в Англії – 5 бірж, у США – 11 фондових і 30 товарних.

Як свідчить світовий досвід, біржі створюються тільки у великих ділових центрах. В Україні біржова діяльність здійснюється у всіх регіонах. Однак у 2007 році більше, ніж 90% усіх біржових угод укладено на біржах, що діють у п'яти регіонах України, зокрема у м. Києві – 54,6 %, Київській області – 15,8%, у Полтавській – 8,0%, у – Дніпропетровській – 7,5%, Миколаївській – 5,9%. У цілому біржі в областях ще не мають суттєвого впливу на формування товарних ринків. Результати діяльності найбільших бірж України наведені у табл. 1.

Таблиця 1.
Результати діяльності найбільших бірж України за 2007 р. [2]

	Обсяги укладених угод		Кіль- кість укла- дених угод	Середня вартість укладе- них угод, тис.грн.
	млн.грн.	у % до підсумку		
Всього	24406,0	100,0	138433	176,3
з них:				
Українська міжбанків- ська валютна біржа	4588,3	18,8	1726	2658,3
Київагропромбіржа	3851,6	15,8	987	3902,3
Українська фондова біржа	3480,0	14,3	403	8635,2
ТБ “Українська ф’ючерсна біржа”	2559,4	10,5	332	7708,9
Чорноморська товарна біржа агропромислового комплексу	1789,8	7,3	618	2896,1
Українська аграрна біржа	1608,0	6,6	5226	307,7
Українська універсаль- на біржа	1406,1	5,8	685	2052,6

У 2007 році на біржах України було проведено майже 46 тис. торгів. Однак середній обсяг одного торгу не перевищує 500 тис. гривень.

Найбільший обсяг угод укладається на товарно-сировинних і товарних біржах, що становить 43,8% від загального обсягу укладених угод, агропромислових – 31,8% та фондових біржах – 16,9%.

Проте така кількість біржових угод забезпечена штучно, шляхом реєстрації експортних контрактів, укладених на позабіржовому ринку за заздалегідь задекларованими цінами, без проведення торгів у реальному конкурентному середови-

ці, коли ціна встановлюється на основі балансу попиту і пропозицій, адже фактично товаровиробники через біржі продають лише 0,1-0,2% від загального обсягу реалізованої продукції. Спрямовання своєї діяльності виключно на реєстрацію експортних угод докорінно змінює функції товарних бірж, перетворюючи їх у звичайних гуртових посередників та віддаляючи від аналогів, що діють в інших країнах.

Коефіцієнт ліквідності укладених угод на біржах України становить 75%.

Більшість (86%) укладених угод становлять спотові угоди, форвардні контракти в структурі біржового обороту займають лише 14%, а торгівля ф'ючерсними контрактами й опціонами практично відсутня. У той час, як на світовому біржовому ринку перевагу надають саме торгівлі контрактами на термін, тобто грі на цінових котируваннях і хеджуванню, що і становить суть цінової стабілізації ринку.

У структурі спотових угод більшість становлять угоди із сільськогосподарської продукції – 43,4%, палива – 40,5%, цінних паперів – 5,1%; форвардних угод – із сільськогосподарської продукції – 81,4%, продуктів харчування – 18% [2].

Тобто інтенсивне кількісне зростання біржової мережі не впливає на якісний рівень розвитку біржової діяльності, який залишається низьким.

Висновки. Неєфективне функціонування біржового ринку зумовлено як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками. Зокрема, серед об'єктивних факторів заслуговують на увагу такі:

1. Недосконалість законодавства, що регулює біржову діяльність.

Відсутність законодавчо встановлених правил поведінки на біржовому ринку та прийняття численних нормативно-правових актів – одні з яких сприяли розвитку біржової торгівлі, а інші, навпаки, запроваджували обмеження, які загрожували існуванню біржової діяльності, свідчить про відсутність в Україні послідовного й ефективного державного регулювання біржової діяльності.

Основний і практично єдиний закон, що регулює діяльність товарних бірж (Закон України "Про товарну біржу"), ні на момент його прийняття, ні в даний час не відповідає об'єктивним потребам економіки, оскільки основні питання, пов'язані з біржовою торгівлею, не знайшли у ньому відображення.

У законі відсутнє визначення „біржового товару", немає обмежень щодо його складу, тоді як, наприклад, у Росії забороне-

на торгівля нерухомістю й об'єктами інтелектуальної власності. Це привело до того, що в Україні здійснюється торгівля як класичним біржовим товаром, так і небіржовим. 49 товарних бірж визначено ДПА України уповноваженими з продажу актів, що перебувають у податковій заставі.

Вузькість правового поля діяльності товарних бірж долається за допомогою різноманітних нормативних актів, більшість з яких слід розглядати як форму адміністративного впливу, що штучно створює економічні умови для діяльності товарних бірж. Ці адміністративні заходи в різні часи передбачали створення аграрного біржового ринку; створення біржового ринку продукції, що надходить у рахунок погашення заборгованості за оплати зборів на обов'язкове державне пенсійне страхування, погашення податкової заборгованості та поставки підприємствам агропромислового комплексу матеріально-технічних ресурсів, які одержують за рахунок бюджету; підвищення технічного рівня виробництва на підприємствах вугільної галузі; реалізацію рухомого майна в рахунок погашення податкової заборгованості; організацію торгівлі заставним майном та обмеження біржової діяльності на ринку нерухомості шляхом виключення нерухомості з біржових товарів. Однак ці адміністративні заходи діяли або нетривалий час, або їхній вплив виявився незначним.

2. Відсутність державного контролю за діяльністю бірж.

Виділяють три основні моделі, які характеризують рівень державного втручання в регулювання біржової діяльності – американську (орієнтація на самоуправління та самоконтроль), англійську (поєднання значного впливу держави та органів саморегулювання) та французьку (визначальна роль держави в контролі за діяльністю біржових структур і ринку)[1].

З метою постійної координації та контролю за діяльністю бірж і учасників біржової торгівлі, упередження будь-яких маніпуляцій, нечесної торговельної практики та шахрайств на біржовому ринку в усіх державах (незалежно від моделі управління) створені і діють спеціальні (державні) органи регулювання: у США таким органом є Комісія з товарної ф'ючерсної торгівлі, в Англії – Рада з цінних паперів та інвестицій, у Франції – Комісія по ф'ючерсним товарним ринкам. В Україні ж відсутній орган державного регулювання, який би здійснював координацію, контроль та організаційне забезпечення системи біржової торгівлі, що призводить до розриву вертикалі управління. Вищим контролюючим органом залишаються органи самоуправління – Національна асоціація бірж України (НАБУ)

та Союз аграрних бірж України (САБУ), які лобіюють виключно інтереси бірж.

3. Відсутність розрахунково-клірингової палати, що, своєю чергою, перешкоджає запровадженню торгівлі ф'ючерсними контрактами та опціонами.

4. Відсутність реальної інфраструктури біржового ринку.

5. Відсутність належного інформаційного забезпечення (у першу чергу сільськогосподарських товаровиробників).

6. Хаотичне, невиправдане ні станом економіки, ні станом вітчизняного ринку кількісне зростання товарних бірж (більшість з яких не відповідає своєму статусу та призначенню), кожна з яких діє автономно, за власними правилами, що унеможливує ефективне проведення цінової політики і в подальшому може призвести до стагнації всієї біржової торгівлі.

1. Суб'єктивними чинниками можна вважати: відсутність необхідних знань та недостатня поінформованість товаровиробників щодо технології та переваг біржової діяльності.

2. Небажання виробників і посередників вести чесну прозору торгівлю.

Подальший розвиток біржового ринку повинен відбуватися у напрямку створення Єдиної біржової системи в Україні, для чого необхідно:

1) оптимізувати кількість бірж;

2) забезпечити ефективне регулювання біржової діяльності шляхом створення Комісії з біржового товарного ринку України та розрахунково-клірингових установ;

3) запровадити торгівлю ф'ючерсними контрактами, опціонами та складськими свідоцтвами;

4) покращити систему моніторингу кон'юнктури біржового ринку, висвітлювати котирування не лише фактичних біржових цін, а й прогноз на наступні місяці;

5) розробити і запровадити систему економічних заходів, спрямованих на стимулювання виробників до реалізації сільськогосподарської продукції через прозорі процедури біржового ринку.

До цього часу товарні біржі в Україні не посіли належного місця, як того вимагають нові економічні умови, що викликає необхідність переосмислення їх сутності та призначення, розробки науково обґрунтованих пропозицій щодо формування ефективного біржового механізму, сприятливих організаційних і правових умов їх функціонування.

Література

1. Воскобійник Ю.П. Особливості діяльності та напрями удосконалення біржового аграрного ринку/ Ю. П. Воскобійник // Наук. вісн. Національного аграр. ун-ту. – 2007. – № 110. – Ч. 2. – С. 192-197.
2. Звіт про діяльність бірж на Україні // www.me.kmu.gov.ua
3. Сохацька О. М. Біржова справа: Підручник для студ. вищих навч. закл. / О. М. Сохацька / Тернопільська академія народного господарства. – Т.: Карт-бланш, 2003. – 602 с.
4. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: "Консультант", 2008. – 571 с.
5. Чесноков В. Л. Біржові операції: навч. посібник. / В. Л. Чесноков. – Херсон: Наддніпрянська правда, 2007. – 152 с.

**МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛІГІЇ
У ФІНАНСАХ**

УДК 330.46

Вітлінський В. В.,*доктор економічних наук, професор Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана;***Коляда Ю. В.,***кандидат фізично-математичних наук Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана;***Пертен С. І.,***викладач Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету*

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ІНФЛЯЦІЙНОГО РИЗИКУ І ЙОГО ДИНАМІКИ

У статті розглядається поняття інфляційного ризику з різних поглядів та подано його економіко-математичне підґрунтя на основі моделювання цього явища.

Ключові слова: інфляція, ризик, моделювання, інвестор, гроші, майбутня вартість, рівняння.

In this article inflation risk is being investigated from different aspects on the basis of the economic mathematic modeling of the above mentioned phenomenon.

Key words: inflation, risk, modelling, investor, money, future value, equation.

Постановка проблеми. Важливим індикатором стану економіки є інфляція. Пов'язані з нею ризики позначаються на ефективності функціонуванні і розвитку економічної системи. В умовах інфляції підприємець несе реальні втрати, а споживач не може в повному обсязі перетворити гроші в товарну масу.

Інфляційний ризик полягає в тому, що темпи інфляції будуть перевищувати прогнозні показники [1], тобто гроші в майбутньому знеціняться з погляду реальної купівельної спроможності. Ризик великих темпів інфляції призводить до посилення всіх фінансових ризиків. Можливо, інфляційний ризик потрібно розглядати не тільки з точки зору знецінення грошових засобів, а й з позиції непередбачуваності інфляції. Характерна для економік, що розвиваються, невизначеність інфляційних процесів пов'язана зі слабкістю конкурентних механізмів.

мів ціноутворення і особливістю моделі грошової емісії. Таким чином, першочерговим виступає дослідження самої динаміки індексу споживчих цін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями інфляційних процесів займалися такі українські і зарубіжні вчені, як Г. Великоіваненко, В. Вітлінський, В. Гасенко, О. Заріцький, В. Заводник, М. Михайличенко, О. Мельник, В. Накоряков, Н. Райська, Ю. Харазішвілі та інші. Проте застосування динаміки і моделей у прогнозуванні ризиків інфляції, ще недостатньо обґрунтовані. Цей чинник зумовив тему і математичний інструментарій дослідження.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні сутності інфляційних ризиків та їх математичної інтерпретації на основі моделювання.

Виклад основного матеріалу. Серед вчених економістів існує практично повна згода про природу чинників інфляційного процесу, але немає єдиної згоди щодо наслідків впливу інфляційного процесу на економіку.

На підґрунті класичного рівняння обміну Фішера

$$Mv = pY \quad (1)$$

де M – об’єм грошової маси, v – швидкість обертання грошей, p – рівень цін, Y – валовий внутрішній продукт, можна дійти висновку, що основні фактори формування динаміки цін, з боку пропозиції характеризуються як емісійні, тобто призводять до збільшення грошової маси.

Питанню моделювання складових динаміки інфляційного процесу присвячені роботи [2-5]. Представлені математичні моделі (ММ) мають статичний характер і можуть бути використанні для короткострокового прогнозу.

Той факт, що актуальними є не тільки першопричини виникнення інфляції, але й сила їх впливу на інші економічні показники (зокрема на валовий внутрішній продукт), потребує доповнення інструментарію сучасного аналітика. Можливо, виходом з такої ситуації може бути створення математичної моделі інфляції на основі моделювання економічної динаміки.

Повертаючись до рівняння Фішера, варто зазначити, що рівність навряд чи виконується. Вочевидь, нерівність (1) з мінімальною різницею лівої і правої частин вважається моментом рівноваги економіки. Будь-яка економічна система насамперед є нелінійною і динамічною, тому існують переходи від одного рівноважного стану до іншого. Розвиток системи від рівноважного стану (в неперервному випадку) описується за допомогою диференціального рівняння:

$$\dot{x} = k(x - x_e) \quad (2)$$

де x і x_e – відповідно нове і старе рівноважне значення параметра системи, $\dot{x}$ – похідна по часу.

Кінетична модель [6] є спробою описання динаміки індексу споживчих цін у взаємодії з ВВП. Основою виступають класичне рівняння (1) і прямо пропорційне співвідношення валових інвестицій і валового продукту

$$Y = pI \quad (3)$$

де p – частка інвестицій у ВВП.

Рівняння (1) і (3) демонструють момент рівноваги економічної системи.

Припустимо, що маса грошей є ендогенно заданою величиною, і з часом змінюється від початкового значення M_0 на величину $\Delta M(t)$

$$M(t) = M_0 + \Delta M(t) \quad (4)$$

Використовуючи (4), співвідношення (1) і (3) перепишуться:

$$p = \frac{M_0 + \Delta M}{Y} v;$$

$$Y = \rho \left(I_0 + \frac{\xi \Delta M}{p} \right), \quad (5)$$

де ξ – частка емісійних грошей, що інвестуються у виробництво. Співвідношення (5) представляють параметри для нового рівноважного стану.

Грунтуючись на моделі рівноваги (2), отримаємо таку систему:

$$\begin{cases} \frac{dp}{dt} = k_1 \left(\frac{M_0 + \Delta M}{Y} v - p \right); \\ \frac{dY}{dt} = k_2 \left(p I_0 + \frac{\rho \xi \Delta M}{p} \right), \end{cases} \quad (6)$$

де k_1, k_2 – швидкості реакції системи на відновлення рівноважного стану або так звані лаги.

При переході до безрозмірних величин відносно ВВП $y = Y/Y_0 - 1$ і нормованого індексу цін $\tilde{p} = p/p_0$ система (6) набуде такого вигляду:

$$\begin{cases} \frac{d\tilde{p}}{dt} = k_1 \left(\frac{1+m}{1+y} - \tilde{p} \right); \\ \frac{dy}{dt} = k_2 \left(\frac{m \cdot d}{\tilde{p}} - y \right), \end{cases} \quad (7)$$

де $m(t) = \Delta M(t)/M_0$ – безрозмірна функція емісії, $d = \zeta M_0/p_0 I_0$ – безрозмірний параметр еластичності інвестицій.

ММ (7) є жорсткою системою диференціальних рівнянь, тому чисельно інтегрувалась з використанням модифікованого методу Розенброка. Функціональне представлення статистичних даних проводилось за допомогою кубічних сплайнів.

Для початку зобразимо розв'язки моделі для різних сценаріїв поведінки параметрів, які визначають систему.

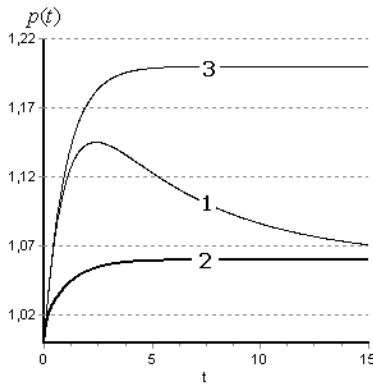


Рис. 1. Динаміка зміни індексу цін для 20% разової емісії в межах моделі (7) при $d=0.7$, (крива 1) і при $d=0.7$, (крива 2), а також без впливу валового продукту (крива 3).

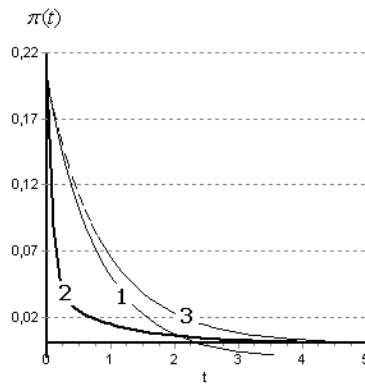


Рис. 2. Динаміка зміни інфляції для 20% разової емісії в межах моделі (7) при $d=0.7$, (крива 1) і при $d=0.7$, (крива 2) в порівнянні з динамікою індексу без впливу валового продукту (крива 3).

Тут криві інфляції побудовані на основі її оцінки з рівняння (1)

$$\pi = \frac{1}{M} \frac{dM}{dt} \quad (8)$$

Характерним є те, що, використовуючи відношення, можна моделювати різні сценарії розвитку динаміки цін. Наприклад, при великому на порядок значенні відносно виробництва встигає заповнити ринок необхідним об'ємом товарної маси і сплеску цін не відбувається.

У рамках моделювання економічних систем розглядається питання – наскільки точно модель економічної динаміки відо-

ображає процеси, які реально спостерігаються в економіці. Достовірність відображення моделлю реальних економічних процесів ґрунтується на практичній оцінці зіставлення реальності і моделі економічної динаміки.

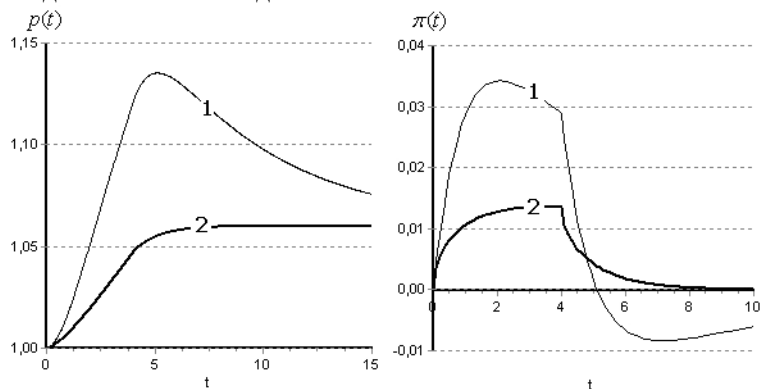


Рис .3 Динаміка зміни індексу цін при 20% лінійній емісії в межах моделі (7) при $d=0.7$, (крива 1) і при $d=0.7$, (крива 2).



Рис. 4. Динаміка зміни інфляції при 20% лінійній емісії в межах моделі (7) при $d=0.7$, (крива 1) і при $d=0.7$, (крива 2).

На рис. 5, 6 зображені криві розв'язку системи (7) в порівнянні з реальними показниками, які спостерігаються в Україні протягом 1992-2008 рр., на яких видно неозброєним оком схожість побудованих розв'язків і реальних статистичних даних.



Рис. 5. Динаміка зміни індексу цін: в умовах української економічної дійсності протягом 1992-2008 рр. в межах моделі кінетичних рівнянь (7) – крива 1; за даними держкомстату України – крива 2. Зміна індексу цін в обох графіках вимірюється в процентах відносно початкового моменту.



Рис. 6. Динаміка зміни ВВП: в умовах української економічної дійсності протягом 1992-2008 рр. в межах моделі кінетичних рівнянь (7) – крива 1; в порівнянні з даними держкомстату України (крива 2).

Зміна ВВП в обох графіках вимірюється в процентах відносно початкового моменту.

Важливим є аналіз темпів зростання показників і формули знаходження яких має такий вигляд: і .



Рис. 7. Темпи динаміки індексу цін: в умовах української економічної дійсності протягом 1992-2008 рр. в межах моделі кінетичних рівнянь (7) – крива 1; в порівнянні з даними держкомстату України – крива 2.

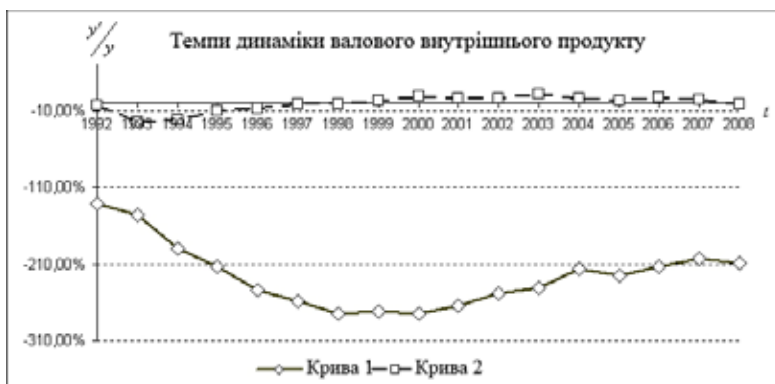


Рис. 8. Темпи динаміки ВВП: в умовах української економічної дійсності протягом 1992-2008 рр. в межах моделі кінетичних рівнянь (7) – крива 1; в порівнянні з даними держкомстату України – крива 2.

Точність розв'язку по параметру на порядок більше, ніж по параметру (рис. 7). Поясненням цьому може виступати функція емісії, оскільки формується вона як приріст грошового агрегату й інші чинники формування цін до уваги не беруться.

Характерним є уповільнення темпів зростання інфляції в першій половині 90-х років. Така ситуація продовжувалась до

дефолта 1998 р. і прискорення темпів починаючи з 1999 р. Крива 2, після 1995 р. близька до нуля, що не може ні насторожувати, з одного боку, а з іншого – не наштовхувати на думку про невірну апроксимацію темпів зростання (за даними держкомстату). Факт невірної апроксимації підтверджується і на рис. 8. Досить різні за характером зміни і за абсолютними величинами криві темпів зростання відповідають майже ідентичним кривим динаміки (рис. 6).

Безумовно, основою моделювання динаміки інфляційного ризику повинна виступати ММ, числові розв’язки якої будуть найбільш точно відповідати динаміці інфляційних процесів. У нашому випадку ця умова досягається, за допомогою підбору значень параметрів і для відповідних об’ємів грошової маси, що дозволяє обмежуватись використанням монетарної динаміки як джерела інфляції. Часові лаги між чинниками динаміки основних макроекономічних показників, сили їх впливу, змінюються і є достатньо складними у визначенні.

Ризик втрати запланованого прибутку в першу чергу залежить від правдоподібності прогнозованого рівня інфляції. Так, на основі моделі (7) побудований прогноз на 2009 р., згідно з яким інфляція в Україні буде нарівні 20,5%. Кабінет міністрів припускає, що ріст становитиме – 15,9%, тоді як Світовий банк – 16,4%. Експертний прогноз – 19%, при цьому, якщо бюджетні витрати не будуть скороченні і виконавча влада не відмовиться від емісійного наповнення, зростання цін взагалі може перевищувати 45%.

Для початку можна оцінити середнє зважене прогнозов,

$$W = \sum_{j=1}^n p_j x_j, \quad (10)$$

де n – кількість прогнозів, x_n – прогнозований рівень інфляції, p_n – достовірність кожного прогнозу, яка для всіх сценаріїв вважається однаковою, оскільки визначити правдоподібність прогнозу скоріше всього не можливо.

У нашому випадку отримаємо:

$$W = (20,5 + 15,9 + 16,4 + 19 + 45) \times 0,2 = 22,78$$

Для оцінки степеня ризику будемо використовувати семіквадратичне відхилення

$$SSV = \sqrt{\sum_{j=1}^n \alpha_j p_j (x_j - W)^2} = 9,93, \quad (11)$$

де α_j – індикатор несприятливих відхилень, який приймає значення “0”, якщо x_j менше або дорівнює W (сприятливий сценарій) і “1” в протилежному випадку.

Відповідно в 2009 році величина інфляційного ризику становитиме 9,93%.

Ще одним можливим інструментом аналізу динаміки інфляційного ризику виступає геометрична ймовірність. Ризик перевищення прогнозованого рівня інфляції обчислюється за формулою:

$$R_i = \begin{cases} 1 - S_i/M_i, & M_i \geq S_i, \\ 1 - M_i/S_i, & M_i < S_i, \end{cases} \quad (12)$$

де $S_i = \int_0^i ICP_s(t) dt$, $M_i = \int_0^i ICP_m(t) dt$, $ICPs(t)$ – функція реальної динаміки індексу споживчих цін, ICP_m – розв’язок системи (7).

Перевагою цього підходу є врахування попередніх значень індексу цін. У таблиці 1 представлений інфляційний ризик розрахований за формулою (12).

Рік	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
	15,5%	15,8,1%	28,1%	48,2%	53,1%	49,1%	45,3%	42,3%
Рік	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	38,6%	31,8%	26,4	22,6	16,5	9,7	4	9,6

Характерним є досить високий інфляційний ризик напередодні 1998 року і поступове зменшення його до 10%.

Висновки. Представлені розрахунки є досить спрощеними, тим не менш достатньо прості в практичному використанні і дозволяють охопити велику кількість механізмів прогнозування інфляції, що не може негативно відображатись на результатах.

Можна зробити висновок, що інвестор в першу чергу зверне увагу на країни з меншим інфляційним ризиком.

Література

1. Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Райская Н., Сергиенко Я. Денежная масса и инфляция // Экономист (рус.). – 1999. – № 11. – С. 82-87.
3. Харазішвілі Ю., Заріцький О., Заводник В. Інфляція, фактори впливу та інструменти регулювання // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 9. – С. 12-17.
4. Михайличенко М. Основні причини та наслідки високої інфляції у 2004 в Україні // Финансовые риски. – 2005. – № 1. – С. 30-34.
5. Мельник О. Інфляція: теорія і практика регулювання. – К.: Знання; КОО, 1999. – 291 с.
6. Накоряков В.Е., Гасенко В.Г. Кинетическая модель инфляции // Экономика и математические методы. – 2004. – Т. 40. – № 1. – С. 129-134.

УДК 658.5+519

Галецька Т. І.,*викладач-стажист кафедри фінансів НаУ "Острозька академія"***Топішко О. І.,***НУ "Львівська політехніка"*

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ЛІЗИНГОВИХ ПРОЕКТІВ

У статті запропоновано методику оцінки ефективності інвестиційних лізингових проектів за сукупністю кількісних показників із врахуванням транзакційних витрат. Розроблено математичну модель оптимізації прийняття управлінських рішень щодо доцільності запровадження інвестиційних лізингових проектів на основі використання нечіткої логіки.

Ключові слова: інвестиційний лізинговий проект, показники ефективності, лінгвістична змінна, нечіткі множини.

The method of estimation of investment leasing projects efficiency is offered after the aggregate of quantitative indexes, with the account of transaction costs. The mathematical model of optimization of administrative decisions acceptance is developed in relation to expedience of introduction of investment leasings projects on the basis of the use of fuzzy logic.

Key words: investment leasing project, indexes of efficiency, linguistic variable, unclear plurals.

Постановка проблеми. Наявні методики оцінки ефективності лізингу не охоплюють усіх його аспектів. Вони оперують кількісними критеріями, результати обчислень яких інколи вступають у суперечність між собою. Порівняльний аналіз кількісних показників ефективності інвестиційного лізингового проекту відбувається в умовах невизначеності, не враховує їх якісної оцінки, що утруднює прийняття управлінського рішення. Розширення практики застосування лізингу можливе і доцільне за наявності достовірних критеріїв і методик оцінки, що підтвердять ефективність його застосування в інвестиційній діяльності. Тому для прийняття оптимальних інвестиційних управлінських рішень нами запропоновано економікоматематичну модель, розроблену на основі використання нечітких множин.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню нечітких множин приділяють увагу як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Серед них Р. Беллман, Л. Заде, А. Кофман, О. Леоненков, Т. Саті, М. Сявавко, С. Штовба та ін. [1; 2; 3; 4; 5; 6]. Перспективним і зовсім недослідженим є застосування нечіткої логіки в управлінських процесах лізингодержувачів при оцінці ефективності лізингового проекту. Нами зроблена спроба застосувати цю теорію у сфері лізингу.

Метою статті є розробка економіко-математичної моделі оцінки ефективності альтернативних інвестиційних лізингових проектів в умовах невизначеності.

Виклад основного матеріалу. Фундатором теорії нечітких множин вважають Л. Заде, який у 1965 р. опублікував статтю "Fuzzy Sets" в журналі "Information and Control" [7]. Хоча спочатку ця теорія була сприйнята досить скептично, сьогодні її широко використовують на практиці для вирішення різноманітних завдань у сфері економіки, управління, медицини, інженерії тощо.

Вибір найефективнішого проекту з альтернативних варіантів із застосуванням критеріїв кількісного та якісного вимірювання залежить не тільки від об'єктивних чинників, але і суб'єктивних (наприклад, судження менеджера, встановлення кількісних обмежень організацією щодо значень певних показників). Тому рішення щодо окремого інвестиційного проекту не може бути однозначним, воно не усуває чинник невизначеності.

У системі оцінки інвестиційних проектів визначальна роль належить судженням людини. Саме лінгвістичними змінними (поняття яке ввів Л. Заде) звикла оперувати людина у повсякденному житті. Лінгвістичною називається змінна, значеннями якої можуть бути слова та словосполучення. Усі можливі значення лінгвістичної змінної складають терм-множину. Будь-який елемент терм-множини називається термом і задається нечіткою множиною через функцію приналежності. Функцією належності називають функцію, яка дозволяє для довільного елемента універсальної множини обчислити ступінь його належності нечіткій множині.

Нехай $Y = \{y_1, y_2, \dots, y_n\}$ – множина альтернативних інвестиційних лізингових та кредитних проектів придбання основного засобу, до яких буде застосовано експертну систему "Fuzzy Logic Toolbox".

$P = \{p_1, p_2, \dots, p_k\}$ – множина кількісних та якісних критеріїв, за якими оцінюються варіанти.

Для моделювання об'єктів із дискретним виходом (у ситуаційному управлінні та прийнятті рішень) застосовують нечітке логічне виведення – апроксимацію залежності "входи-виходи", що ґрунтується на лінгвістичних висловлюваннях <Якщо – то> і логічних операціях над нечіткими множинами. Формат нечітких правил має такий вигляд:

ЯКЩО <посилання правила>, ТО <заключення правила>.

Сукупність цих правил становить нечітку базу знань про взаємозв'язок входів та виходів об'єкта, що досліджується.

Багатовимірні залежності "входи-виходи" задаються нечіткими правилами з логічними операціями "ТА" і "АБО".

Взаємозв'язок показників досліджуваних інвестиційних проектів можна подати у вигляді дерева логічного виведення (рис. 1).

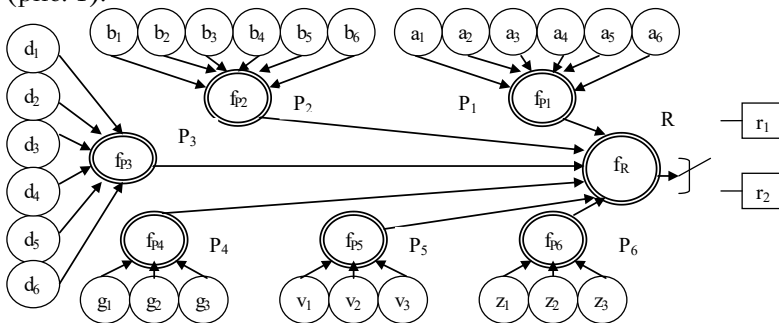


Рис. 1. Дерево логічного виведення інвестиційного лізингового проекту.*

*Складено авторами

Цьому дереву відповідає система співвідношень:

$$R = f_R(P_1, P_2, P_3, P_4, P_5, P_6), \quad (1)$$

де R – інтегральна оцінка проекту; P_1 – чиста приведена вартість; P_2 – індекс рентабельності інвестицій; P_3 – дисконтований термін окупності інвестицій; P_4 – податковий щит; P_5 – дисконтована сума власних коштів; P_6 – величина дорожчання техніки.

Перший показник (чиста приведена вартість) представлений такою функціональною залежністю:

$$P_1 = f_{P_1}(a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6), \quad (2)$$

де a_1 – річні доходи; a_2 – коефіцієнт трансакційних витрат; a_3 – ставка дисконтування; a_4 – річне інвестування коштів; a_5 – прогнозований середній індекс інфляції; a_6 – тривалість проекту.

Індекс рентабельності інвестицій є функцією, яка має вигляд:

$$P_2 = f_{P_2}(b_1, b_2, b_3, b_4, b_5, b_6), \quad (3)$$

де b_1 – річні доходи; b_2 – коефіцієнт трансакційних витрат; b_3 – ставка дисконтування; b_4 – річне інвестування коштів; b_5 – прогнозований середній індекс інфляції; b_6 – тривалість проекту.

Дисконтований термін окупності інвестицій залежить від таких змінних:

$$P_3 = f_{P_3}(d_1, d_2, d_3, d_4, d_5, d_6), \quad (4)$$

де d_1 – річні доходи; d_2 – коефіцієнт трансакційних витрат; d_3 – ставка дисконтування; d_4 – річне інвестування коштів; d_5 – прогнозований середній індекс інфляції; d_6 – тривалість проекту.

На розмір податкового щита впливають:

$$P_4 = f_{P_4}(g_1, g_2, g_3), \quad (5)$$

де g_1 – сума податкового кредиту; g_2 – сума економії податку на прибуток за рахунок віднесення лізингової комісії та відсотків за кредит на валові витрати; g_3 – сума економії податку на прибуток за рахунок амортизаційних нарахувань.

Дисконтована сума власних коштів сільськогосподарського підприємства залежить від:

$$P_5 = f_{P_5}(v_1, v_2, v_3), \quad (6)$$

де v_1 – річна сума власних коштів; v_2 – ставка дисконтування; v_3 – тривалість проекту.

Величина здорожчання техніки є функцією наступного вигляду:

$$P_6 = f_{P_6}(z_1, z_2, z_3), \quad (7)$$

де z_1 – величина інвестицій; z_2 – коефіцієнт трансакційних витрат; z_3 – первісна вартість основного засобу, що передається в лізинг.

У результаті розв'язку задачі отримуємо вихідну змінну – інтегральну оцінку проекту, яка слугує для прийняття одного з рішень: r_1 – прийняти проект; r_2 – відхилити проект.

Для проведення багатокритеріального аналізу інвестиційних лізингових проектів застосуємо нечіткі бази знань Мамдани. Нечітке виведення Мамдані виконується на наступній базі знань, у якій всі значення вхідних та вихідних змінних задані нечіткими множинами:

$$(p_1 = \tilde{x}_{1j} \ominus_j p_2 = \tilde{x}_{2j} \ominus_j \dots \ominus_j p_n = \tilde{x}_n \text{ } \hat{\wedge} \hat{\wedge} \hat{\wedge} \hat{\wedge} \hat{\wedge} \hat{\wedge} p \text{ } w_j) \Rightarrow R = \tilde{d}_j, j = \overline{1, m}, \quad (8)$$

де $\tilde{x}_{1j}$ – нечіткий терм, яким оцінюється змінна p_i в j -му правилі, $j = \overline{1, m}$;

d_i – заключення j -го правила;

m – кількість правил у базі знань;

Θ – логічна операція, яка пов'язує фрагменти посилання j -го правила;

$\Rightarrow$ – нечітка імплікація.

Для обчислень вводимо такі позначення:

– $\mu_j(p_i)$ – функція належності входу $p_i \in [\underline{p}_i, \bar{p}_i]$ нечіткому терму $\tilde{x}_j$, тобто $\tilde{x}_j = \int_{p_i \in [\underline{p}_i, \bar{p}_i]} \mu_j(p_i) / p_i$;

– $\mu_{\#}(y)$ – функція належності виходу $y \in [\underline{y}, \bar{y}]$ нечіткому терму $\tilde{d}_j$, тобто $\tilde{d}_j = \int_{y \in [\underline{y}, \bar{y}]} \mu_{\#}(y) / y$.

Ступінь виконання посилання j -го правила для поточного вхідного вектора $P = (p_1^*, p_2^*, \dots, p_n^*)$ розраховуються так:

$$\mu_j(P^*) = w_j(\mu_j(p_1^*)p_j \mu_j(p_2^*)p_j \dots p_j \mu_j(p_n^*))p_j, j = 1, m, \quad (9)$$

де p_i означає t -норму, якщо в j -му правилі бази знань використовується логічна операція ТА ($\Theta_j = \hat{\Theta}$), і відповідає s -нормі при ($\Theta_j = \hat{\Delta}$). У нечіткому виведенні Мамдані трикутні норми звичайно є операціями мінімуму (t -норма) і максимуму (s -норма).

Результат нечіткого виведення буде такий:

$$\tilde{y}^* = \left(\frac{\mu_1(P^*)}{\tilde{d}_1}, \frac{\mu_2(P^*)}{\tilde{d}_2}, \dots, \frac{\mu_m(P^*)}{\tilde{d}_m} \right). \quad (10)$$

Особливістю даної нечіткої множини є те, що носієм виступає множина нечітких термів $\{\tilde{d}_1, \tilde{d}_2, \dots, \tilde{d}_m\}$. Для переходу до нечіткої множини на носії $[\underline{y}, \bar{y}]$ необхідно виконати операції імплікації та агрегування.

У результаті логічного виведення по j -му правилу бази знань отримуємо таке нечітке значення вихідної змінної y :

$$\tilde{d}_j^* = \text{imp}(\tilde{d}_j, \mu_j(P^*)), j = 1, m, \quad (11)$$

де imp – імплікація, яка в нечіткому виведенні звичайно реалізується операцією мінімуму, тобто "зрізуються" функція належності $\mu_{\#}(y)$ по рівню $\mu_j(P^*)$. Це має такий математичний вигляд:

$$\tilde{d}_j^* = \int_{y \in [\underline{y}, \bar{y}]} \min(\mu_j(P^*), \mu_{\#}(y)) / y. \quad (12)$$

Загальний же результат логічного виведення по всій базі знань знаходять агрегуванням нечітких множин:

$$\tilde{y}^* = \text{agg}(\tilde{d}_1^*, \tilde{d}_2^*, \dots, \tilde{d}_m^*), \quad (13)$$

де agg – агрегування нечітких множин, котре звичайно реалізує операції максимуму.

Чітке значення виходу y , що відповідає вхідному вектору P^* , визначається через дефазифікацію нечіткої множини $\tilde{y}$.

Для автоматизації розрахунків за альтернативними лізинговими проектами використовуємо пакет “Fuzzy Logic Toolbox” обчислювальної системи “MATLAB”, що призначений для проектування та дослідження систем на основі нечіткої логіки. Ця програма дозволяє:

- встановити кількість входів та виходів системи;
- вибрати тип системи, метод дефазифікації, реалізації логічних операцій;
- вибрати терми для лінгвістичної змінної;
- задати тип і параметри функцій належності кожного терма;
- встановити та редагувати правила в лінгвістичному, логічному та індексному форматах;
- візуалізувати виконання нечіткого виведення по кожному правилу, отримання результуючої нечіткої множини та його деафазифікацію тощо.

На базі розрахунків, проведених із застосуванням даних ПП “Агрофірма “Дзвони”, задамо нечіткі множини значень критеріїв оцінки ефективності лізингового проекту: чистої приведеної вартості P_1 ; індексу рентабельності інвестицій P_2 ; дисконтованого терміну окупності інвестицій P_3 ; податкового щита P_4 ; дисконтованої суми власних коштів P_5 ; величини здорожчання техніки P_6 (табл. 1).

Таблиця 1.
Значення нечітких термів та нечітких множин
для показників $P_1 - P_6$ *

Змінна	Нечіткий терм, яким оцінюється змінна	Нечітка множина значень, що відповідає нечіткому терму
Чиста приведена вартість (P_1)	Низька	0-10 млн. грн.
	Середня	10-16 млн. грн.
	Висока	більше 15 млн. грн.
Індекс рентабельності інвестицій (P_2)	Низький	0-10
	Середній	9-20
	Високий	15-100
Дисконтований термін окупності інвестицій (P_3)	Довгий	1,5-5 рр.
	Середній	0,5-2 рр.
	Короткий	0-1,0 рр.

Податковий щит (P_4)	Низький	0-150 тис. грн.
	Середній	100-250 тис. грн.
	Високий	більше 200 тис. грн.
Дисконтована сума власних коштів (P_5)	Низька	0-15 млн. грн.
	Середня	13-20 млн. грн.
	Висока	17-30 млн. грн.
Величина здорожчання техніки (P_6)	Висока	350-600 тис. грн.
	Середня	150-400 тис. грн.
	Низька	0-200 тис. грн.

*Складено авторами.

Наступним етапом розрахунків є побудова функцій належності. Найбільш поширеними з них є трикутна, трапецевидна, гауссова та сигмоїдна функції належності. Синглотонна функція використовується для подання чітких чисел у вигляді нечітких множин (табл. 2).

Таблиця 2.
Найпоширеніші параметричні функції належності

Найменування функції	Аналітичний вираз	Інтерпретація параметрів
Трикутна	$\mu(u) = \begin{cases} 0, & u \leq a \text{ або } u \geq c \\ \frac{u-a}{b-a}, & a < u \leq b \\ \frac{c-u}{c-b}, & b < u < c \end{cases}$	(a, c) – носій нечіткої множини – песимістична оцінка нечіткого числа; b – координата максимуму – оптимістична оцінка нечіткого числа
Трапецевидна	$\mu(u) = \begin{cases} 0, & u \leq a \text{ або } u \geq d \\ \frac{u-a}{b-a}, & a \leq u \leq b \\ 1, & b \leq u \leq c \\ \frac{d-u}{d-c}, & c \leq u \leq d \end{cases}$	(a, d) – носій нечіткої множини – песимістична оцінка нечіткого числа; [b, c] – ядро нечіткої множини – оптимістична оцінка нечіткого числа
Гауссова	$\mu(u) = \exp\left(-\frac{(u-b)^2}{2c^2}\right)$	b – координата максимуму; c – коефіцієнт концентрації
Сигмоїдна	$\mu(u) = \frac{1}{1 + \exp(-a(u-c))}$	a – коефіцієнт крутизни; c – координата переходу через 0,5

Синглтон-на	$\mu(u) = \begin{cases} 1, u = a \\ 0, u \neq a \end{cases}$	a – чітке число, що подається у вигляді нечіткої множини

*Джерело: [6].

Використовуючи “Fuzzy Logic Toolbox” за алгоритмом нечіткого виведення Мамдані будуюмо функції належності для показників P_1 – P_6 (рис. 2– 7).

Низькому значенню показника P_1 відповідає z-подібна функція належності; середньому – гауссова функція належності; високому – s-подібна функція належності.

Z-подібна функція використовується для ситуацій, коли кількісні або якісні ознаки мають слабкий ступінь вияву. Зокрема, для подання таких властивостей нечітких множин, які характеризуються невизначеністю типу:

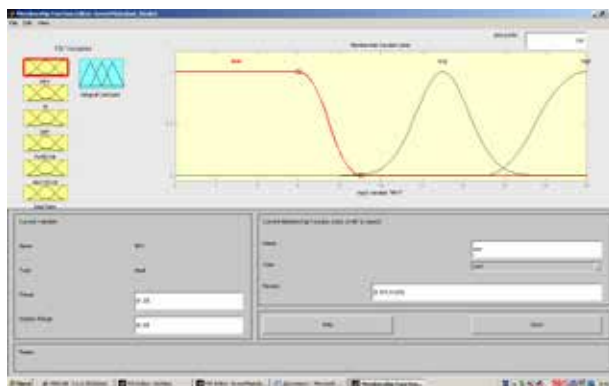


Рис. 2. Функції належності показника P_1

*Складено авторами.

"мала кількість", "невелике значення", "незначна величина" тощо. Вона має такий аналітичний вираз:

$$f_{z1}(x, a, b) = \begin{cases} 1, & x < a \\ \frac{1}{2} + \frac{1}{2} \cos\left(\frac{x-a}{b-a} \pi\right), & a \leq x \leq b \\ 0, & x > b \end{cases}, \quad (14)$$

де a, b – числові параметри, які набувають довільні значення та упорядковані відношенням: $a < b$.

Особливістю нечіткого моделювання в цьому випадку є подання відповідних нечітких множин за допомогою монотонно спадної функції належності.

S-подібна функція застосовується у ситуаціях, коли виявляється високий ступінь вияву певної кількісної або якісної ознаки. Наприклад, для подання таких нечітких множин, які характеризуються невизначеністю типу: "велика кількість", "велике значення", "значна величина", "висока якість" тощо. Ця функція належності задається таким аналітичним виразом:

$$f_{s1}(x, a, b) = \begin{cases} 0, & x(a) \\ \frac{1}{2} + \frac{1}{2} \cos\left(\frac{x-b}{b-a}\pi\right), & a \leq x \leq b \\ 1, & x(b) \end{cases}, \quad (15)$$

де a, b – числові параметри, які набувають довільні значення та упорядковані відношенням: $a < b$.

Для цього нечіткого моделювання характерним є подання відповідних нечітких множин у вигляді монотонно зростаючої функції належності.

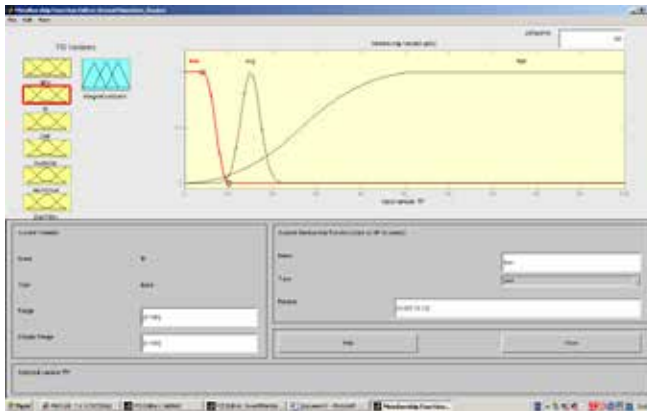


Рис. 3. Функція належності показника P_2
*Складено авторами.

Як і для першого показника ефективності лізингового проєкту низькому значенню показника P_2 відповідає z-подібна функція належності; середньому – гауссова функція належності; високому – s-подібна функція належності.

На відміну від перших двох показників, низькому значенню показника P_3 відповідає трапецевидна функція належності; середньому – трикутна функція належності; а високому – s-подібна функція належності.

Трапецевидна та трикутна функції належності найчастіше застосовуються для подання нечітких чисел та інтервалів, а також значень лінгвістичних змінних. Зокрема, вони використовуються для відображення таких якостей множин, які харак-

теризуються невизначеністю: "приблизно рівні", "середнє значення", "схожий на предмет", "розміщений в інтервалі" тощо.

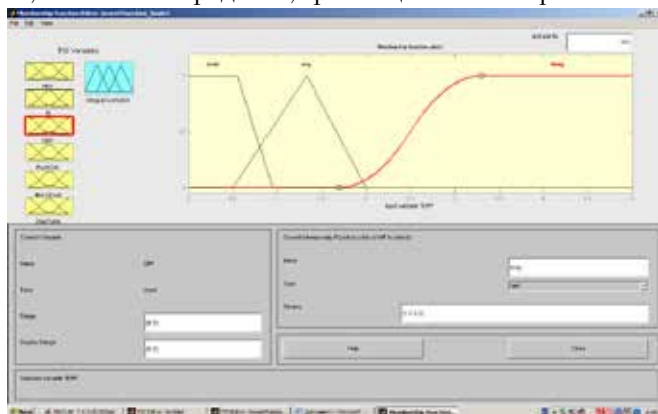


Рис. 4. Функція належності показника P_3
*Складено авторами.



Рис. 5. Функція належності показника P_4
Складено авторами.

Відображення показника P_4 на низькому та середньому інтервалах значень відбувається за допомогою гауссової функції належності, а високому – s-подібна функція належності.

У той же час для зображення показника P_5 на низькому та середньому інтервалах значень використовується трикутна функція належності, а високому – s-подібна функція належності.

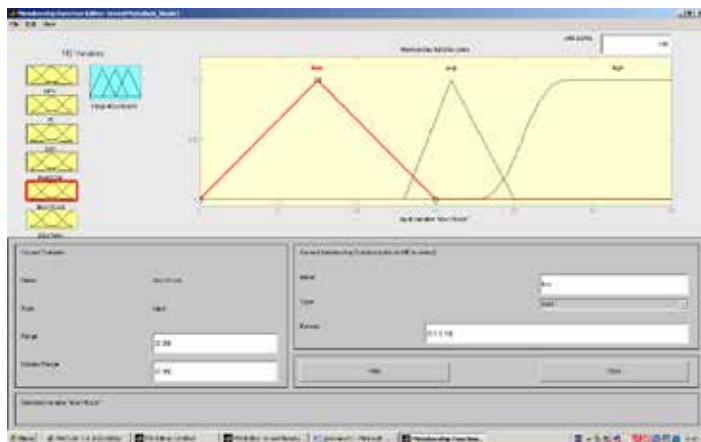


Рис. 6. Функція належності показника P_5
*Складено авторами.

Функції належності останнього з шести показників такі: низькому значенню показника P_6 відповідає z-подібна функція належності; середньому – колоколоподібна функція належності; високому – s-подібна функція належності.

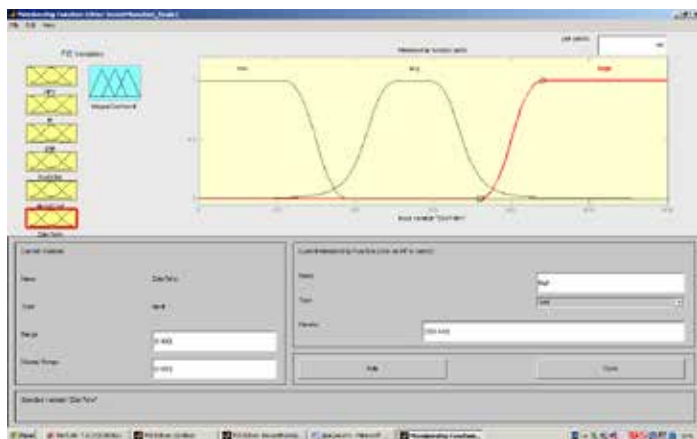


Рис. 7. Функція належності показника P_6
*Складено авторами.

Колоколоподібна функція належності належить до класу

П-подібних функцій і задається таким аналітичним виразом:

$$f_{i4}(x, a, b, \tilde{n}) = \frac{1}{1 + \left| \frac{x - c}{a} \right|^{2b}}, \quad (16)$$

де a, b, c – деякі числові параметри, які набувають довільних значень і упорядковані відношенням: $a < b < c$, причому $b > 0$.

Альтернативний лізинговий проект може отримати одну з наступних інтегральних оцінок (табл. 3).

Таблиця 3.
Нечітка множина значень інтегральної оцінки
альтернативного лізингового проекту

Лізинговий проект	Нечітка множина значень вихідної змінної $\tilde{R}$
$y_1 \dots y_n$	Поганий
	Ниже середнього
	Середній
	Вище середнього
	Хороший

**Складено авторами*

Задаємо нечітку базу знань про взаємозв'язок входів та виходів досліджуваного інвестиційного лізингового проекту через набір нечітких правил. Причому на цьому етапі можливо врахувати перевагу певних показників над іншими критеріями або одних правил над другими, тобто надати їм ваги (табл. 4).

Таблиця 4.
Нечітка база знань про взаємозв'язок критеріїв оцінки
та результату оцінки інвестиційного лізингового проекту

№ за/п	Посилання правила						Заключення правила
	P_1	P_2	P_3	P_4	P_5	P_6	
1	2	3	4	5	6	7	8
1	високий	високий	короткий	високий	високий	низький	хороший

2	висо- кий	висо- кий	серед- ній	висо- кий	серед- ній	серед- ній	хоро- ший
3	висо- кий	висо- кий	до- вгий	висо- кий	низь- кий	висо- кий	се- ред- ній
4	висо- кий	висо- кий	корот- кий	серед- ній	висо- кий	низь- кий	хоро- ший
5	висо- кий	серед- ній	корот- кий	серед- ній	висо- кий	низь- кий	вище серед- нього
6	серед- ній	висо- кий	до- вгий	висо- кий	низь- кий	низь- кий	серед- ній
7	серед- ній	серед- ній	корот- кий	серед- ній	висо- кий	низь- кий	серед- ній
8	низь- кий	низь- кий	серед- ній	низь- кий	серед- ній	серед- ній	пога- ний
9	серед- ній	серед- ній	серед- ній	серед- ній	серед- ній	низь- кий	ниж- че се- ред- нього
10	низь- кий	низь- кий	корот- кий	низь- кий	серед- ній	серед- ній	пога- ний
11	низь- кий	низь- кий	серед- ній	низь- кий	серед- ній	низь- кий	пога- ний
12	висо- кий	висо- кий	корот- кий	висо- кий	серед- ній	серед- ній	вище серед- нього
13	висо- кий	висо- кий	до- вгий	висо- кий	серед- ній	серед- ній	серед- ній
14	висо- кий	висо- кий	серед- ній	висо- кий	висо- кий	висо- кий	вище серед- нього
15	висо- кий	висо- кий	до- вгий	висо- кий	низь- кий	висо- кий	се- ред- ній
16	висо- кий	висо- кий	до- вгий	висо- кий	висо- кий	висо- кий	вище серед- нього
17	висо- кий	висо- кий	серед- ній	висо- кий	серед- ній	висо- кий	вище серед- нього
18	висо- кий	висо- кий	до- вгий	висо- кий	низь- кий	серед- ній	вище серед- нього

19	висо- кий	висо- кий	довгий	висо- кий	серед- ний	серед- ний	серед- ний
20	серед- ний	серед- ний	корот- кий	серед- ний	висо- кий	серед- ний	вище серед- нього
21	серед- ний	серед- ний	корот- кий	серед- ний	серед- ний	висо- кий	нижче серед- нього
22	серед- ний	серед- ний	серед- ний	серед- ний	висо- кий	низь- кий	вище серед- нього
23	серед- ний	серед- ний	корот- кий	серед- ний	серед- ний	серед- ний	серед- ний
24	серед- ний	серед- ний	корот- кий	серед- ний	висо- кий	висо- кий	вище серед- нього
25	серед- ний	серед- ний	корот- кий	серед- ний	низь- кий	висо- кий	серед- ний
26	серед- ний	серед- ний	довгий	серед- ний	висо- кий	низь- кий	серед- ний
27	серед- ний	серед- ний	серед- ний	серед- ний	серед- ний	висо- кий	нижче серед- нього
28	серед- ний	серед- ний	серед- ний	серед- ний	низь- кий	серед- ний	нижче серед- нього
29	серед- ний	серед- ний	серед- ний	низь- кий	серед- ний	висо- кий	нижче серед- нього
30	низь- кий	низь- кий	корот- кий	низь- кий	серед- ний	низь- кий	нижче серед- нього
31	низь- кий	низь- кий	серед- ний	низь- кий	висо- кий	низь- кий	ниж- че се- ред- нього
32	низь- кий	низь- кий	серед- ний	низь- кий	висо- кий	серед- ний	нижче серед- нього
33	низь- кий	низь- кий	корот- кий	низь- кий	низь- кий	висо- кий	пога- ний
34	низь- кий	низь- кий	довгий	низь- кий	висо- кий	висо- кий	пога- ний

35	низь- кий	низь- кий	до- вгий	низь- кий	низь- кий	низь- кий	пога- ний
36	низь- кий	низь- кий	до- вгий	низь- кий	низь- кий	низь- кий	пога- ний
37	низь- кий	низь- кий	серед- ній	низь- кий	низь- кий	серед- ній	пога- ний
38	низь- кий	низь- кий	до- вгий	низь- кий	серед- ній	серед- ній	пога- ний

**Складено авторами.*

У результаті опрацювання правил та проведення операцій над нечіткими множинами отримуємо інтегральну оцінку проекту, виражену чітким числом.

Fuzzy Logic Toolbox дає можливість користувачу моделювати ситуації залежно від варіації вхідних змінних та бажаного вихідного результату.

На основі отриманої інтегральної оцінки проекту, приймається одне з таких рішень (табл. 5).

Таблиця 5.
Можливе рішення щодо фінансування лізингового проекту

Рішення	Значення рішення	Нечітка множина значень вихідної змінної R , що відповідає рішенню
r_1	прийняти проект	0,6-1
r_2	відхилити проект	0-0,5

**Складено авторами.*

Висновки. Отже, застосування цієї економіко-математичної моделі дає змогу оцінити альтернативні інвестиційні лізингові проекти за кількісними та якісними критеріями, усунути суб'єктивний чинник у процесі прийняття оптимального рішення щодо ефективності інвестиційного лізингового проекту в умовах невизначеності. А це, як на наш погляд, створювало б передумови для розширення використання лізингу в оновленні матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств і, відповідно, стимулювало інвестиційний процес у життєво важливій для України галузі народного господарства.

Література

1. Bellman R. E., Zadeh I. A. Decision-Making in Fuzzy Environment // Management Science. – 1970. – Vol. 17. – # 4. – P. 141-160.
2. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств: Пер. с франц. – М.: Радио и связь, 1982. – 432 с.
3. Леоненков А. В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH. – СПб.: БХВ-Петербург, 2005. – 736 с.
4. Саати Т. Л. Математические модели конфликтных ситуаций. – Пер с англ. Под ред. И. А. Ушакова. – М.: Сов. Радио, 1977. – 304 с.
5. Сявавко М., Рибицька О. Математичне моделювання за умов невизначеності. – Львів: НВФ "Українські технології", 2000. – 320 с.
6. Штовба С. Д. Проектирование нечетких систем средствами MATLAB. – М.: Горячая линия. – Телеком, 2007. – 288 с.
7. Zadeh L. Fuzzy Sets // Information and Control. – 1965. – № 8. – P. 338–353.

УДК 336

Глуценко О. О.,

здобувач Львівського національного університету імені Івана Франка

МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ НЕЛЕГАЛЬНОГО ПІДПРИЄМЦЯ В ПРОЦЕСІ "ВІДМИВАННЯ" ДОХОДІВ

У статті запропонований підхід, який дає змогу адаптувати аналітичну модель поведінки кримінального агента, запропоновану Г. Беккером, для аналізу ключових аспектів прийняття рішення про доцільність, схильність, обсяги та еластичність попиту нелегального підприємця на послуги із "відмивання" нелегальних доходів за основними детермінантами цього попиту.

Ключові слова: моделювання, підприємець, доход, еластичність попиту, економічний агент, адаптація, санкції.

In article the approach which makes possible adaptation of analytical model of the criminal agent's behaviour, the author of which is Gary Becker, for the analysis of key aspects of decision-making on expediency, propensity, volumes and about elasticity of demand of the illegal businessman on services from money laundering of illegal incomes behind the main determinants of this demand is offered.

Key words: modelling, entrepreneur, incom, demand elasticity, economic agent, adaptation, sanctions.

Постановка проблеми. Спільним знаменником наукових досліджень за напрямом "Економіка злочинів і покарань" є розгляд злочинності як різновиду ризикового бізнесу. Першу спробу оцінки ключових чинників цього виду бізнесу здійснив американський економіст Гері Беккер, з іменем якого пов'язане "друге народження" економіки злочинів і покарань, яке відбулося у 60-х роках ХХ століття. У своїх наукових дослідженнях вчений послідовно проводив ідею розширення кола об'єктів економічного аналізу (за що був у 1992 р. удостоєний премії ім. А. Нобеля з економіки із формулюванням "за розширення площини застосування мікроекономічного аналізу до широкого кола проблем людської поведінки і взаємодії, включаючи поведінку за межами ринкової сфери") [1].

У 1968 році була опублікована програмна стаття Г. Беккера – "Злочин і Покарання: економічний підхід".

Очікувану корисність від скоєння злочинів Г. Беккер виразив такою формулою [2]:

$$EU = (1 - p)U(Y) + pU(Y - f) = U(Y - pf),$$

де EU – очікувана корисність (expected utility) від скоєного злочину;

p – ймовірність засудження правопорушника;

Y – дохід від злочину;

U – функція корисності (utility) злочинця;

f – величина втрат від покарання за злочин [2].

Вищевказана дата вважається офіційною датою народження економіки злочинів і покарань – одного із перспективних напрямів неoinституціоналізму, покликанням якого стало дослідження нелегальної економіки їх фінансів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Новий напрям наукового пошуку швидко завоював широку популярність, проблемами економіки злочинів і покарань почала займатись плеяда корифеїв сучасної економічної теорії. Дослідження за цим напрямом з часом було сконцентроване довкола нижченаведених тематик [3]:

- парадигма економічного підходу до вивчення злочинів і покарань: Г. Беккер, П. Рубін, А. Ерліх;

- економіка організованої злочинності: Т. Шеллінг, Дж.М. Бюкенен (нобелівський лауреат 1986р.), Д. Гамбетта, Л. Паолі;

- моделі оптимізації правоохоронної діяльності: М. Рейнолдс, Р. Андерсон, Л. Філліпс, Х. Л. Вотті-молодший;

- економічний аналіз стримуючого ефекту покарання: М. Фрідмен (нобелівський лауреат 1976р.), Л. Турроу, Г. Таллок, С. Камерон.

У розвиток основних засад моделювання індивідуальної поведінки нелегального підприємця в контексті "відмивання" одержаних ним нелегальних доходів, необхідно також покласти сукупність припущень щодо поведінкових складових мікро-економічної моделі аналізу діяльності економічного агента, що зародились наприкінці XIX – початку XX століття у середовищі економічної думки України, яскравим дослідником якої був представник Львівської наукової економічної школи – Степан Миколайович Злупко. До когорти українських економістів – новаторів, які у різний час досліджували різні аспекти економічної діяльності індивіда у соціумі, варто віднести яскравих представників Київської політекономічної школи: М. Х. Бунге, Д. І. Піхна, А. Я. Орженицького, М. І. Туган-Барановського, Є. Є. Слуцького [5, 6, 7, 8, 9].

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в адаптації економіко-математичної моделі Г. Беккера до аналізу чинників попиту кримінального агента на послуги із "відмивання" нелегальних доходів.

Виклад основного матеріалу. В основу запропонованої нами економіко-математичної моделі покладена концепція раціональної поведінки кримінального агента – нелегального підприємця [4].

"Відмивання" нелегальних доходів – це специфічний вид діяльності, який супроводжує будь-яку незаконну діяльність, яка, своєю чергою, може бути предметом спеціальної категорії трансакційних витрат, пов'язаних із тим фактом, що використання нелегальних доходів, збільшує ймовірність розкриття нелегальної діяльності і, з огляду на це, збільшує ймовірність інкримінації (обвинувачення і санкціонування) нелегального підприємця. Вказані трансакційні витрати можуть бути мінімізовані через діяльність, пов'язану із "відмиванням" нелегальних доходів.

Можна стверджувати, що вибір агентом альтернативи в контексті вдаватися чи не вдаватися до "відмивання" нелегальних доходів залежатиме (за інших незмінних умов) щонайменше від чотирьох специфічних змінних: ймовірності бути інкримінованим; середньої доходності відмитих коштів; вартості послуг із "відмивання" нелегальних доходів; розміру санкцій, які виникатимуть у випадку інкримінації.

Нелегальний дохід W , відображає лише потенційну купівельну спроможність – без "відмивання" цей дохід має меншу корисність. Заради спрощення розуміння, ми можемо також припустити, що очікувана корисність використання нелегального доходу буде нульовою.

Позначивши через U функцію корисності нелегальних доходів, та виходячи з припущення, що очікувана вартість невідомого доходу нелегального підприємця дорівнює нулю, отримуємо: $U(W) = 0$. У випадку, коли вартість послуг із відмивання нелегальних доходів буде безкоштовною, позначивши літерою Y обсяг доходів, який нелегальний підприємець прагне відмити, отримуємо: $Y = W$. Однак "відмивання" нелегальних доходів, по суті, є нелегальною економічною діяльністю фіскального характеру. З огляду на це, необхідно ввести певну величину санкцій (T) і врахувати ймовірність настання випадку, за якого нелегальна діяльність, яка передуює "відмиванню", або діяльність, яка пов'язана із "відмиванням" доходів буде виявлена (позначимо дану ймовірність літерою " p ").

Можна сформулювати гіпотезу, пов'язану із визначенням вигоди (позначимо її літерою B) від "відмивання". Той факт, що "відмита" нелегальна ліквідність (Y) буде мати позитивну очікувану доходність, може бути формалізований, з урахуванням того, що вигода (B) є відображенням цієї очікуваної доходності, таким чином: $B = (1+r)Y = mY$.

У наведеній формулі (r) є середньою ставкою доходу, який нелегальний підприємець очікує одержати на стадії інтеграції – внаслідок інвестування певної величини "відмитих" доходів (Y) в легальні види економічної діяльності.

З урахуванням того, що вартість послуг із "відмивання" нелегальних доходів є пропорційною до обсягу вказаних доходів, введемо деякий параметр (c), який буде змінною величиною – часткою в діапазоні від 0 до 1 та відображатиме вказану пропорційну залежність. У результаті отримаємо формулу для визначення вартості послуг із відмивання: $C = cY$.

Припустимо, що величина санкцій у випадку інкримінації буде дорівнювати квадрату суми нелегальних доходів, які "відмиваються" (Y^2). У нашому припущенні необхідно врахувати і той факт, що санкція може бути застосована із різним рівнем ефективності. Введемо деякий параметр (t), який буде змінною величиною – часткою в діапазоні від 0 до 1 та відображатиме залежність загального розміру санкцій (T) від ефективності санкціонування. У результаті отримаємо таку формулу: $T = tY^2$.

Очікувана корисність (EU) "відмивання" доходів нелегального підприємця, може бути формалізована так: $EU = u[(1 - p)(my - cy) + p(-cy - ty^2)]$.

Математичний аналіз функції EU , дозволить нам дослідити характер зміни цієї функції залежно від ймовірності інкримінації, доходності "відмитих" коштів, величини санкцій, та вартості послуг із "відмивання" нелегальних доходів. Виходячи із вказаного, отримуємо:

$$\frac{\partial EU}{\partial p} = -uy(my + ty) < 0; \quad \frac{\partial EU}{\partial m} = uy(1 - p) > 0;$$

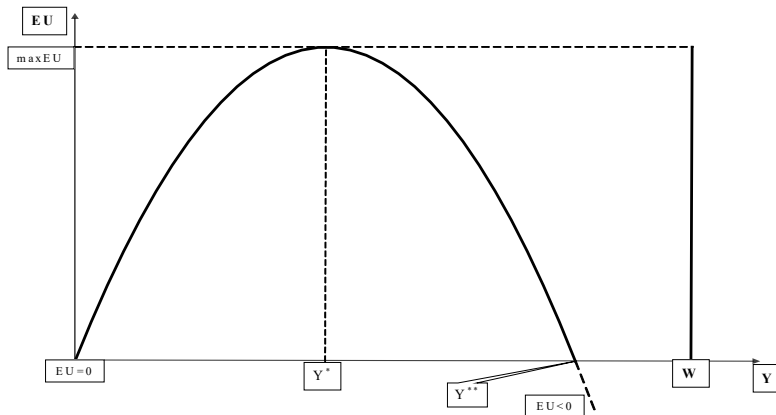
$$\frac{\partial EU}{\partial t} = -upy^2 < 0; \quad \frac{\partial EU}{\partial c} = -uy < 0.$$

З вищенаведених розрахунків ми отримали підтвердження попередніх припущень про те, що корисність "відмивання" доходів для нелегального підприємця зменшується при зростанні ймовірності інкримінації, а також при зростанні величини санкціонування кримінальної організації, яке є невід'ємним

наслідком її інкримінації та вартості послуг із "відмивання". З іншого боку, вказана корисність зростає із зростанням доходності "відмитих" коштів на етапі інтеграції – у завершальній фазі циклу "відмивання" нелегальних доходів.

Одним із найважливіших завдань для раціонального економічного агента, який "відмиває" нелегальні доходи, є визначення оптимального рівня цього доходу, який підлягатиме "відмиванню" (Y^*). При цьому максимальна величина ресурсів, яка може бути спрямована на "відмивання", не може перевищувати акумульований обсяг нелегальних доходів (W). Виходячи з того, що функція очікуваної корисності досягає свого екстремуму (максимуму), коли: $\frac{\partial EU}{\partial y} = 0$, отримуємо: $y^* = \frac{m(1-p)-c}{2pt}$

Графік функції очікуваної корисності "відмивання" доходів для нелегального підприємця буде мати такий вигляд:



Порогова величина $Y^{**} = 2Y^* = \frac{m(1-p)-c}{pt}$ показує нам ту межу, яка задає максимальну величину нелегального доходу, який доцільно, з погляду раціональних міркувань, "відмивати". Весь нелегальний дохід, який перевищує цю порогову величину, асоціюється з тим рівнем ризику інкримінації та відповідною величиною санкцій, за яких очікувана корисність "відмивання" нелегальних доходів стає негативною. Іншими словами, для нелегального підприємця краще утримувати частину нелегального доходу ($W - Y^{**}$), за умови якщо $W > Y^{**}$, не вдаючись до його "відмивання". У протилежному випадку, за умови коли $Y^{**} > W$, потенційно вигідним стає "відмивання" всіх наявних у нелегальних доходів.

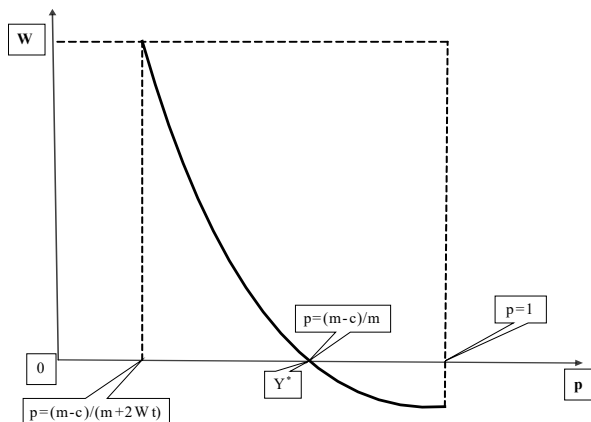
Порогове значення злочинного доходу Y^{**} є, по-суті, показ-

ником схильності нелегального підприємця до "відмивання" акумульованих ним доходів. Схильність до "відмивання", своєю чергою, теж залежить від структурних параметрів моделі очікуваної корисності, вплив яких можна прояснити шляхом диференціювання цього показника за відповідними змінами:

$$\frac{\partial Y^{**}}{\partial p} = -\frac{m-c}{p^2}; \quad \frac{\partial Y^{**}}{\partial m} = \frac{1-p}{pt}; \quad \frac{\partial Y^{**}}{\partial t} = \frac{-m(1-p)+c}{t^2}; \quad \frac{\partial Y^{**}}{\partial c} = -\frac{1}{pt}.$$

Економічний зміст диференціювання показника схильності до відмивання, полягає у відображенні швидкості зміни (реактивності) схильності до "відмивання", залежно від зміни у показниках ймовірності інкримінації, суворості санкцій, вартості послуг із відмивання, доходності вкладених у легальну економіку "відмитих" на попередніх етапах нелегальних доходів.

Перш за все, зазначимо, що обсяг нелегального доходу, який підлягатиме "відмиванню", знаходиться в обернено пропорційній залежності до ймовірності інкримінації. З аналізу нижченаведеного графіку, очевидним є той факт, що із зростанням показника ймовірності інкримінації (p), рівень нелегальної активності, виражений в обсязі одержаного нелегальним підприємцем доходу (W) буде зменшуватись. При цьому, необхідно звернути увагу на те, що обсяг нелегальних доходів, який підлягає "відмиванню", досягає нульового значення у тому місці, де показник ймовірності інкримінації (p) є високим, але не максимальним ($p < 1$):

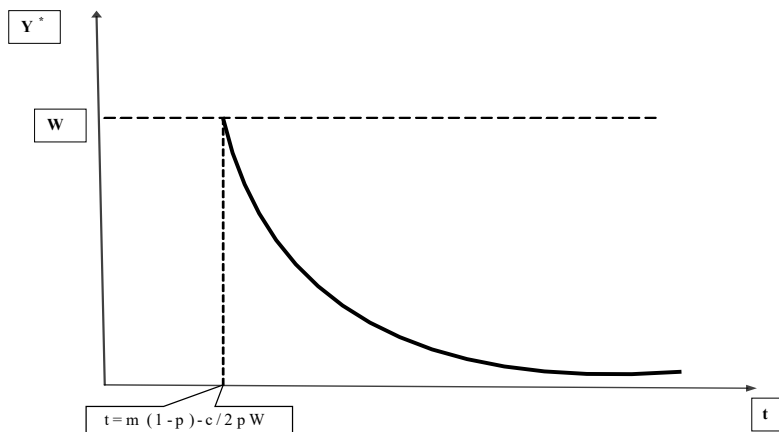


Вказаний результат зумовлений тим, що операції із "відмивання" нелегальних доходів мають свою економічну вартість, яка робить "відмивання" не вигідною справою навіть тоді, коли ймовірність виявлення вказаної нелегальної діяльності не є

максимальною ($p < 1$). Фактично, лише у тому випадку, коли вартість послуг із "відмивання" нелегальних доходів є нульовою ($c=0$), діяльність, пов'язана із "відмиванням" цих доходів стане нерентабельною для нелегального підприємця при $p=1$.

Враховуючи граничне обмеження на оптимальний обсяг нелегальних доходів, який підлягає "відмиванню" ($Y^* \leq W$), ми можемо визначити мінімальне значення ймовірності інкримінації: $p = \frac{m-c}{2Wt+m}$. Значення показника ймовірності інкримінації злочину відмивання злочинних доходів, яке є меншим від вище розрахованого, не буде мати жодного впливу на обсяг "відмитих" доходів.

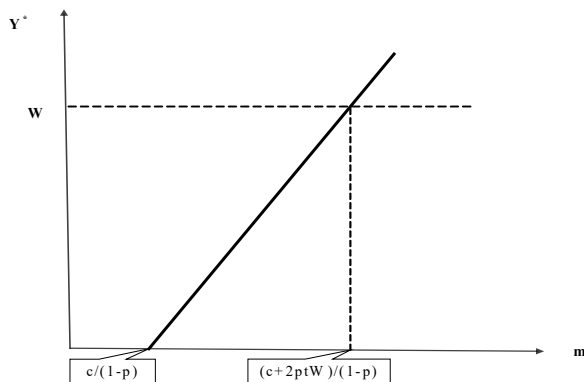
По-друге, на обсяги "відмивання" нелегальних доходів обернено пропорційно впливає і величина санкцій. Нижченаведений рисунок наглядно ілюструє вказану залежність:



З урахуванням обмеження на оптимальний обсяг нелегальних доходів, який підлягає відмиванню ($Y^* \leq W$), ми можемо визначити мінімально значиму величину санкцій:

$$t = \frac{m(1-p) - c}{2pW}.$$

По-третє, з наведеного нище рисунка видно, що нелегальний підприємець приймає рішення щодо "відмивання" своїх доходів ще й з урахуванням їхньої потенційної дохідності – чим вищою буде ця дохідність у порівнянні із дохідністю нелегальних доходів, тим більший обсяг вказаних доходів буде спрямований у сферу "відмивання" і навпаки:



Для того, щоб у нелегального підприємця був стимул "відмивати" доходи, необхідно, щоб виконувалась така умова:

$$m > \frac{c}{(1-p)}.$$

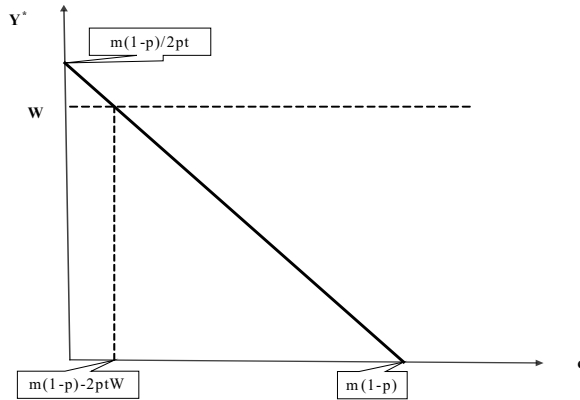
Ця умова отримана розрахунково, виходячи із рівності, за якої оптимальний рівень доходів, що підлягатиме відмиванню, дорівнює нулю.

Враховуючи обмеження максимального рівня доступних нелегальних доходів величиною W , можна визначити максимальний рівень прибутковості відмитих доходів, який матиме сенс як орієнтир при прийнятті нелегальним підприємцем рішення про доцільність "відмивання" додаткового обсягу доходів:

$$m = \frac{(c + 2Wpt)}{(1-p)}.$$

Подальше зростання (вище від максимального) рівня прибутковості "відмитих" нелегальних доходів не матиме для нелегального підприємця жодного значення.

По-четверте, виходячи із обернено-пропорційної залежності між величиною нелегальних доходів, яка підлягає "відмиванню" і вартістю послуг із "відмивання", можна констатувати чутливість попиту на послуги із відмивання злочинних доходів щодо ціни (вартості) таких послуг. Наступний рисунок ілюструє вказану залежність:



З формули для визначення оптимального рівня доходів, який підлягає "відмиванню", випливає, що за умови, коли послуги із "відмивання" доходів для нелегального підприємця є безкоштовними (випадок самовідмивання), отримуємо: $Y^* = m(1-p)/2pt$, з іншого боку, нелегальний підприємець перестає "відмивати" свої доходи ($Y^* = 0$) у тому випадку, коли вартість послуг із їх легалізації сягатиме величини: $c = m(1-p)$. З урахуванням обмеження (величиною (W)) на максимальний обсяг доходів, які можуть спрямовуватись "відмивання", та виходячи із формули розрахунку оптимуму за даного обмеження ($Y^* \leq W$), отримуємо мінімальне розрахункове значення вартості послуг із "відмивання" доходів (c), за якого нелегальний підприємець матиме змогу легалізувати всі наявні в нього злочинні доходи $c = m(1-p) - 2Wpt$.

Відомо, що для визначення ступеня реагування попиту на зміну ціни, застосовують поняття цінової еластичності попиту (еластичності попиту за ціною), яка у нашому випадку визначатиметься як відношення відносної зміни величини попиту на послуги із "відмивання" нелегальних доходів (Y^*) до відносної зміни ціни на ці послуги (c). Іншими словами, еластичністю функції $Y^* = f(c)$ у точці c_0 називається така межа:

$$E_{Y^*,c}(c_0) = \lim_{\Delta c \rightarrow 0} \left(\frac{\frac{\Delta Y^*}{Y^*}}{\frac{\Delta c}{c}} \right);$$

Із визначення показника еластичності випливає, що при досить малих значеннях показника Δc виконується наближена рівність:

$$\left(\frac{\Delta Y^*}{Y^*} \right) / \left(\frac{\Delta c}{c} \right) \approx E_{Y^*,c}:$$

Вищевказану рівність можна записати так:

$$\frac{\Delta Y^*}{y} \approx E_{Y^*} \frac{\Delta c}{c}$$

Виражаючи коефіцієнт еластичності через похідні функції для розглядуваного нами випадку отримаємо:

$$E_{Y^*c}(c_0) = -\frac{1}{2ptY^*}$$

На завершення аналізу мікроекономічної моделі поведінки нелегального підприємця, який приймає рішення щодо доцільності "відмивання" своїх доходів, зазначимо, що аналогічно до того, як була розрахована еластичність попиту на послуги із "відмивання" нелегальних доходів за ціною (вартістю) цих послуг, ми можемо розрахувати показник еластичності (ступеня реагування) вказаного попиту на зміну величини доходу, який нелегальний підприємець отримує від своєї діяльності (W); показник еластичності попиту за ймовірністю інкримінації (p); показник еластичності за величиною санкцій, які накладаються на кримінального агента у випадку виявлення злочину на етапі легалізації злочинних доходів (t); показник еластичності за величиною доходності "відмитих" доходів на етапі інвестування цих доходів (m):

$$E_{Y^*W} = \frac{W}{Y^*} > 0; E_{Y^*p} = -\frac{(m-c)}{2ptY^*} < 0; E_{Y^*t} = -\frac{m(1-p)+c}{2ptY^*} < 0; E_{Y^*m} = \frac{m(1-p)}{2ptY^*} > 0;$$

Висновки. Вибір нелегального підприємця щодо величини доходів, яку він має намір легалізувати (відмити), залежить від сукупності ключових змінних параметрів, розрахунків значення коефіцієнтів еластичності попиту, за якими характеризують напрям (прямий чи обернений) і ступінь реагування кримінального агента вході прийняття ним рішення щодо доцільності "відмивання" злочинних доходів, а у разі доцільності – щодо обсягу нелегальних доходів, який буде спрямований на "відмивання".

Література

1. The Sveriges Riskbank Prize in Economics Sciences in Memory of Alfred Nobel 1992 [Електронний ресурс] – Режим доступу до документу: www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1992/index.html
2. Becker G. Crime and Punishment: An Economic Approach // Journal of Political Economy. – 1968. – Vol. 76. – № 2. – Pp. 169 – 217.
3. Экономическая теория преступной и правоохранительной

деятельности // Журнал "Экономическая теория преступлений и наказаний", № 1, 1999 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа до журналу: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/1/index.shtml>

4. Eide E. Economics of Crime. Deterrence and the Rational Offender. – North – Holland, Amsterdam etc., 1994. – P. 47 – 71.

5. Злупко С.М. Економічна думка України: Навчальний посібник / Злупко С.М. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2000. – 496 с.

6. Пихно Д.И. Основы политической экономии / Пихно Д.И. – Вып. 1. – К., 1890. – 195 с.

7. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии / Туган-Барановский М.И. – М.: РОССПЭН, 1998. – 663 с.

8. Злупко С.М. Михайло Туган-Барановський – український економіст світової слави / Злупко С.М. – Львів, 1993. – 123 с.

9. Слуцкий Е.Е. К теории сбалансированного бюджета потребителя // Экономико-математические методы. – М., 1963. – С. 241.

УДК 336:658.1

Сорокіна Л. В.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і банківської справи Міжнародного університету фінансів*

ВАРТІСНА СКЛАДОВА В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ДОРОЖНЬО-БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано напрями використання математичних моделей прогнозування змін вартості дорожньо-будівельних підприємств та запропоновано прогностичні рівняння оцінки чистого грошового потоку, розроблені засобами кореляційно-регресійного аналізу та нейромережевого моделювання.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, математичні моделі прогнозування, кореляційно-регресійний аналіз, нейромережеве моделювання, грошові потоки, коливання, валютний курс, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість.

The article considers assigns to use simulators for economic forecasting valuation changes of road-building enterprises. Also the prognostic equations, which elaborated by means of regression analysis and neural network, was proved.

Key words: financial management, mathematical models of forecasting, correlation regression analysis, neural network modeling, cash flows, fluctuations, exchange rate, debt receivable, credit receivable.

Постановка проблеми. Досягнення стратегічних цілей фінансового управління підприємством надмірно ускладнене в умовах макроекономічної кризи. Від нестабільної фінансової, монетарної, зовнішньоекономічної політики передусім зазнають втрати вартості підприємства реального сектору економіки та будівництва, продукція яких характеризується значною матеріально-енергомісткістю. Виміряти чутливість грошових потоків підприємства до динаміки окремих складових його витрат і доходів складно, з огляду на синергійний ефект кількох одночасно діючих на результат чинників. Значно полегшує розв'язання цієї проблеми стратегічного фінансового управління використання нейромережевого моделювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Нейромереже-

ві технології аналізу, поряд із алгоритмами нечіткої логіки, набувають все більшого визнання в колах економістів-науковців. Особливою популярністю ця технологія користується при прогнозуванні часових рядів — цін на енергоносії, чи класифікації — клієнтів фінустанов при допомозі процедури кредитного скорингу [8]. Для прогнозування коливань курсів валют [4], або цінних паперів [1], конкурентоспроможності підприємств, імовірності їх банкрутства [7, 9] чи термінів погашення дебіторської заборгованості [6], економічних характеристик будівельних бізнес-процесів [11] розроблено функціональні моделі, в основу яких покладено фаззі-алгоритми.

Невирішеною залишається частина проблеми стосовно складу незалежних детермінант, їх агрегації у макrofактори, які найбільш ґрунтовно пояснюватимуть динаміку чистого грошового потоку будівельного підприємства. Також потребує глибшого вивчення кількісна "межа безпеки" під час активізації чинників, дестабілізуючих грошові потоки.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розробка економіко-математичних моделей для прогнозування змін чистого грошового потоку дорожньо-будівельних підприємств в умовах невизначеності та порівняння результатів кореляційно-регресійного аналізу із розробкою архітектури та навчанням нейромереж, з метою удосконалення фінансового управління підприємством дорожнього будівництва.

Виклад основного матеріалу. Більшість закордонних та вітчизняних вчених економістів єдині у погляді на чистий грошовий потік як основний індикатор зміни вартості підприємства. Варто в цьому зв'язку навести погляд Марка Скотта [12, с. 88]. Диппази С., Екклза Р. [2, с. 57], які навіть протиставляють прибуток і грошовий потік, посилаючись на інформацію "The Wall Street Journal", де повідомляється, що "фондові аналітики J.P. Morgan, Goldman Sachs и Credit Suisse First Boston "при оцінці стоимости акцій отказываются от отчетных прибылей в пользу денежного потока" [10, с. 109].

На думку Є. Іоніна [3], для підвищення вартості діючого підприємства потрібно динамічне зростання чистого грошового потоку, тобто, щоб приріст його був додатнім. З метою аналізу ефективності фінансового управління цей автор рекомендує використовувати поряд із абсолютним значенням чистого грошового потоку по підприємству його відношення до середньої вартості активів. У такий спосіб, на його думку, можна встановити касову рентабельність сукупних активів. У структурі ж грошового потоку має домінувати потік від операційної

діяльності, що не суперечить класифікації управління грошовими потоками на хороше, нормальне та кризове [5]. Підтримуючи такий погляд, вважаємо за недоцільне відокремлення фінансового управління дорожньо-будівельним підприємством від загальної системи менеджменту. Тому при аналізі руху грошових коштів, на наш погляд, варто брати до уваги й операційні характеристики роботи підприємства, такі як обсяги витрачених ресурсів, їх приріст чи економію, зміни віддачі. Власне позитивний операційний грошовий потік у вигляді виручки від реалізації за будь-яких умов супроводжується відтоками коштів, потрібними для створення нової вартості. Отже, показник операційного грошового потоку у розрахунку на працівника, який характеризуватиме грошову ефективність використання трудових ресурсів, їх внесок у зміну вартості підприємства, поєднає в собі оцінку і системи фінансового менеджменту, і менеджменту в цілому. Зазначене співвідношення було розраховане для 5 шляхо-будівельних підприємств на підставі річної фінансової звітності.

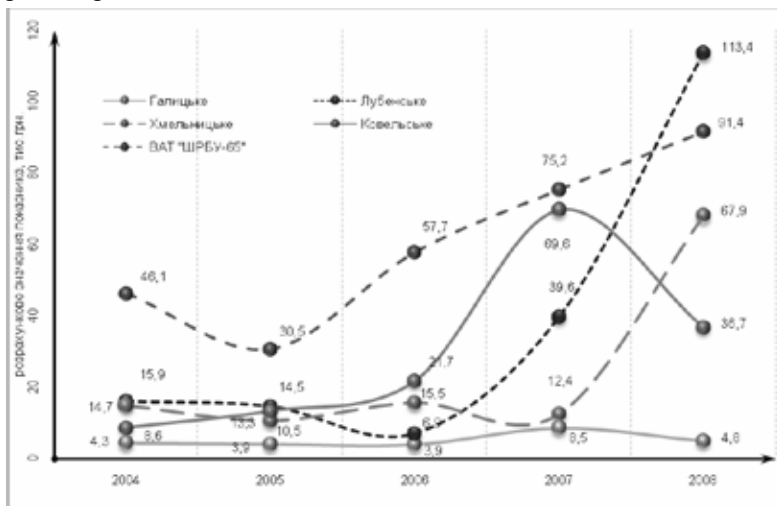


Рис. 1. Величина чистого грошового потоку, яка припадає на одного працівника підприємств дорожнього будівництва за 2006–2008 рр.

Значення цього показника за аналізований період показано на графіку (рис. 1), з якого видно його нестабільну динаміку. Всі без винятку підприємства мали періоди і зростання, і зни-

ження грошової віддачі персоналу, проте амплітуда коливань на більшості підприємств виявилась доволі значною. Зокрема ВАТ "Закарпатсько-галицьке ШБУ" — аутсайдер за критерієм чистого грошового потоку на працівника мав двократне його піднесення у 2007 році, яке у 2008 змінило 43,5%-ве падіння. У ВАТ "ШРБУ-65" та ВАТ "Лубенське шляхово-будівельне управління № 9", які, починаючи з 2006 року виявили стабільні стрімкі темпи зростання грошового грошової віддачі персоналу, також спостерігались спади цього показника у попередні роки, стабільні в економічному відношенні для України і її фінансової системи.

Глибшому вивченню впливу чинників, які формують грошові потоки, сприяє використання непрямого методу розрахунку грошових потоків. Як відомо, показники чистого прибутку послідовно коригують на низку економічних показників: суму змін у запасах, дебіторської та кредиторської заборгованостей, короткострокових фінансових вкладень та інших статей активу, що належать до поточної діяльності, а до отриманої суми чистого грошового потоку від операційної діяльності додають різницю між сумою виручки від реалізації необоротних активів і сумою інвестицій на їх придбання, і різницю між сумою фінансових ресурсів, залучених із зовнішніх джерел, сумою виплаченого основного боргу і сумою виплачених дивідендів власникам підприємства.

Звичайно, всі вищеперераховані характеристики змінюються в часі і не завжди система фінансового менеджменту контролює цю динаміку, а тому вищенаведені чинники зміни вартості дорожньо-будівельного підприємства варто включити до набору незалежних змінних. Вартісна ефективність менеджменту підприємства, як показано вище, є результатом співвідношення чистого грошового потоку до середньооблікової чисельності працюючих, причому остання більшою мірою підлягає цілеспрямованому керуванню. Величина ж чистого грошового потоку перебуває під впливом низки незалежних чинників, а тому може розглядатися як залежна змінна.

Управління вартістю ускладнюється в умовах мегаекономічної кризи чималою за розміром сукупністю дестабілізуючих чинників. Найбільш чутливі до їхнього впливу керовані фінансово-економічні параметри підприємства зведено на схемі (рис. 2). Стосовно підрядних будівельних підприємств виокремимо такі специфічні чинники: утворюючі технічний потенціал (змінні $x_1 - x_3$), утворюючі фінансовий потенціал (змінні $x_8 - x_{10}$), утворюючі діловий потенціал (змінні $x_4 - x_7$). Вклю-

чення приросту номінального фонду робочого часу (змінна x_3 , визначена як абсолютний приріст добутку чисельності працюючих на нормативний фонд робочого часу) пов'язано із специфікою визначення ціни будівельних контрактів, адже суми блоків загальновиробничих витрат, адміністративних витрат і кошторисного прибутку напряму залежать від обсягу витрат праці на будівельні роботи, і чим більший фонд робочого часу, тим більшу кількість робіт може виконати ШБУ, створивши тим самим вищу вартість. На початковому етапі дослідження було обрано 10 незалежних змінних, які впливають на темпи зростання чистого грошового потоку (їх позначення також наведені на *рис. 2*). Проте вони не всі, як виявилось під час дослідження, дозволяють спрогнозувати зміни вартості. До незалежних змінних належить величина приросту відрахувань на соціальні заходи (змінна x_6) замість суми нарахованого до виплати фонду оплати праці. Це пояснюється, по-перше, майже прямо пропорційною залежністю між розміром фонду оплати праці та нарахувань на нього, по-друге, — чинною системою ціноутворення у будівництві. Адже відрахування на соціальні заходи, нараховані на зарплату робітників будівельників, монтажників (пряма зарплата) та осіб, заробітна плата яких враховується в загальновиробничих витратах (це інженерно-технічні працівники), у сукупності враховуються в другому блоці загальновиробничих витрат. Необхідність вчасної їх оплати впливає на динаміку змін зобов'язань, й отже на чистий грошовий потік і вартість підприємства. Аналогічні витрати, які стосуються адміністративно-управлінського персоналу, нами враховано через включення незалежної змінної x_4 — приріст адміністративних витрат.

Крім припущень щодо незалежних чинників, побудованих на підставі економічних закономірностей, їх склад має задовольняти умові наявності кореляційного зв'язку із залежною змінною та відсутності високої автокореляції між собою. Тому попередню сукупність незалежних змінних було опрацьовано методом кореляційного аналізу, чим було звужено набір вхідної суттєвої інформації — додатній грошовий потік визначається виключно впливом чинників зміни ділового потенціалу здійснення основної діяльності (змінні x_4 , x_6 , x_7). Курсивом на *рис. 2* позначено змінні, що не дають суттєвої інформації для розрахунку можливих змін чистого грошового потоку.

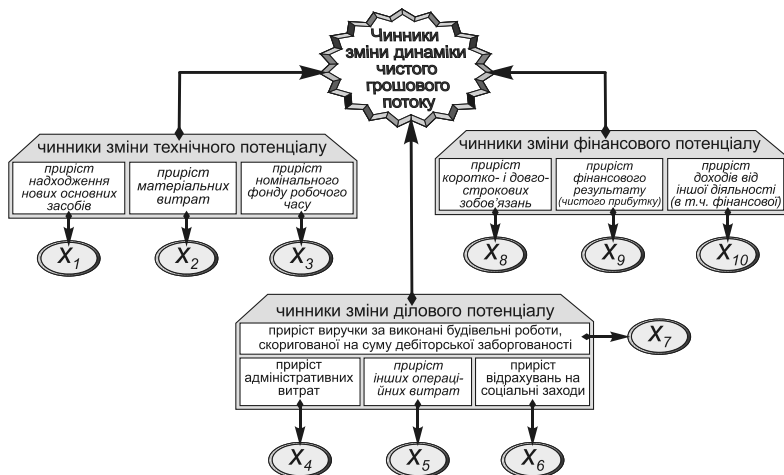


Рис. 2. Керовані детермінанти обсягу чистого грошового потоку для ШБУ

Синергійний ефект, який виникає при одночасній дії кількох факторів, на наш погляд, варто враховувати, обравши тип регресійного прогностичного рівняння у формі неповної параболічної поліноміальної моделі. Для досліджуваних підприємств було отримано таку залежність:

$$y = 1426,2725 + 0,4527 \cdot x_7 - 2,6679 \cdot x_4 - 8,1511 \cdot x_6 - 0,004 \cdot x_6 \cdot x_4 - 0,0001 \cdot x_7 \cdot x_4$$

Економічний зміст коефіцієнтів моделі такий: за відсутності будь-яких змін виручки від реалізації, адміністративних витрат і відрахувань на соціальні заходи чистий грошовий потік має оптимістичну величину 1426,27 тис. грн., що неможливо за будь-яких економічних реалій. Хоча кожна додаткова гривня виручки від реалізації збільшуватиме чистий грошовий потік на 45,27 копійок, супутній ріст адміністративних витрат скорочуватиме “cash-flow” майже у 2,7 рази, а кожна додаткова гривня відрахувань на соціальні заходи зменшить його на 8,15 грн. Хоча сумісний негативний вплив збільшення показників всіх аналізованих статей незначний — скорочення грошового потоку не перевищує 0,5 копійки на 1 грн. зміни, він буде відчутним зі збільшення масштабів діяльності будівельного підприємства. Точність складеної моделі, встановлена на підставі коефіцієнту множинної детермінації **0,8315** прийнятна, адже не пояснена частина варіації фактичної зміни вартості не перевищує **16,85%**.

Окрім кількісно детермінованого зв'язку між незалежною змінною та результатом, зміни останнього визначаються розмахом варіації незалежних змінних. Інакшими словами, існує певна "безпечна для збереження вартості" амплітуда коливань незалежних чинників. Цю величину можна виміряти рівнем порогу активації при неромережевому моделюванні. При цьому можна довільно обирати тип стохастичного зв'язку, а значення параметрів такої прогностичної моделі встановлюються під час навчання нейронної мережі. Сумісний вплив кількох одночасно діючих факторів враховується не тільки під час створення архітектури нейронної мережі та її навчання, але вже в ході відбору її входів — адже принцип добору незалежних змінних подібний до аналізу за методом головних компонент. Тобто з первісного набору незалежних змінних виключаються такі, що якнайменше впливали на варіацію аналізованої змінної, в нашому дослідженні — чистого грошового потоку.

У цьому дослідженні набори незалежних чинників виявились однаковими для обох моделей, проте дискримінантне рівняння, розраховане за допомогою навчання нейронної мережі враховує спільний вплив тільки одної пари чинників: обсягу будівельно-монтажних робіт, скоригованого на суму дебіторської заборгованості, та адміністративних витрат:

$$y = -372,562 + 0,324 * \max(0; x_7 - 1608,1) - 3,58 * \max(0; x_6 - 152,2) - 0,000072 * \max(0; x_7 - 1608,1) * \max(0; x_4 - 243,3)$$

Пояснити економічний зміст параметрів, розрахованих за допомогою нейронної мережі, не складно, він не суперечить фінансовому механізму ефективно працюючого будівельного підприємства. Зокрема процеси формування портфелю замовлень, організаційного супроводу їх виконання та контролю за ходом розрахунків за виконані роботи неодмінно супроводжуються транзакційними адміністративними затратами. Небезпечний для вартості підприємства їх приріст понад 243 тисячі гривень на рік. Збільшення ж сплачених доходів понад 1,608 млн. грн. також не сприяє росту грошового потоку за умови, якщо адміністративні витрати перетнуть критичну межу свого зростання. Проте зниження чистого грошового потоку від дії зазначених факторів мізерне — 0,01 копійки з кожної гривні перевищення порогу активації. Якщо ж цього не станеться, то кожна гривня доходу за виконані будівельно-монтажні роботи понад 1,608 млн. підвищуватиме чистий грошовий потік на 32,4 коп, про що свідчать коефіцієнти при даних змінних. На жаль, соціальна і кадрові політики управління підприємствами дорожнього будівництва є антагоністами політики створен-

ня вартості, оскільки збільшення відрахувань на соціальні заходи більше, ніж на 152,2 тис грн. скорочуватиме чистий грошовий потік на 3,58 грн. з кожної наступної гривні після подолання "безпечного порогу". Загалом дискримінантна модель носить песимістичний характер — про це свідчить від'ємне значення розрахованого нейромережою вільного члена, тобто за жодних змін обсягу виконаних робіт, скоригованих на суму дебіторської заборгованості, та відсутності будь-якого зростання адміністративних витрат та відрахувань на соціальні заходи чистий грошовий потік скоротиться на 372,56 тис. грн., порівняно із своїм минулорічним значенням. Точність складеної моделі, встановлена на підставі коефіцієнту множинної детермінації **0,8603**, не поступається неповній поліномінальній моделі, адже не пояснена частина варіації фактичної зміни вартості становитиме **13,97%**, що менше за аналогічну характеристику попереднього рівняння (**13,97% < 16,85%**)

На графіку (рис. 3) наведено фрагмент аналізованої вибірки із фактичними значеннями чистого грошового потоку та розрахунковими показниками, обчисленими за допомогою побудованих під час дослідження моделей.

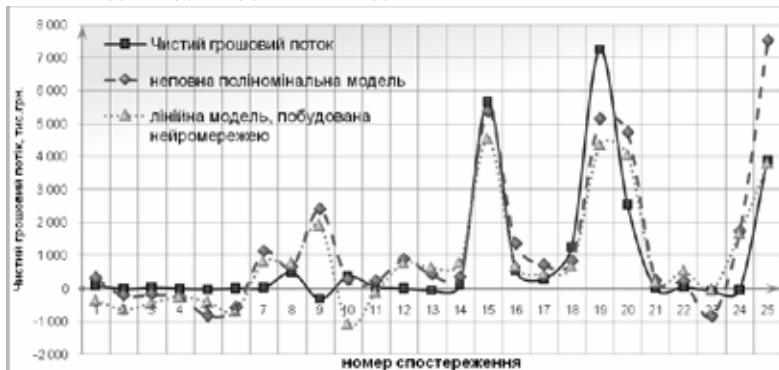


Рис. 3. Фактична динаміка грошового потоку та його значення, розраховані за допомогою неповної параболічної моделі та лінійного рівняння, побудованого за допомогою нейронної мережі

Порівнюючи результати розрахунків із фактичними даними, можна встановити менший розмах варіації і однопіріодичний лаг запізнення для обох моделей — пікові підйоми і спади через згладжування дещо розтягуються. Для більшості спостережень результати параболічної моделі перевищують дис-

кримінантні, що має практичне значення: використовуючи різні типи моделей для планування фінансових потоків і змін вартості підприємства можна встановити межі їх зміни. Встановлений коридор для майбутніх змін вартості надалі варто використовувати як інформаційну підтримку управлінських рішень із посилення фінансового потенціалу підприємства, його економічної стійкості та здатності до виживання у кризових умовах.

Висновки. Використання новітніх технологій обробки фінансово-економічної інформації дозволяє розробити альтернативні стратегії збереження вартості, більш обґрунтовано виконувати тактичні завдання зі складання бюджетів, лімітування всіх видів витрат. Результати математичного моделювання виявляються корисними для удосконалення системи антикризового моніторингу, оскільки встановлюють набір першочергових фінансово-економічних індикаторів, а застосування дискримінантних моделей уточнює межу безпечних для підприємства відхилень вартісноутворюючих чинників.

Література

1. Бестэнс Д. Э., Ван ден Берг В. М., Вуд Д. Нейронные сети и финансовые рынки: принятие решений в торговых операциях. — М.: ТВП, 1997. — 236 с.
2. Дипиаза, Сэмюэл А. (Младший), Экклз Роберт Дж. Будущее корпоративной отчетности: Как вернуть доверие общества / Пер. с англ. В. Ионова, Ю. Езерского. — М.: Альпина Паблишер, 2003. — 212 с.
3. Іонін Є. Є. Оцінка майнового стану підприємств. — дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. — Донецьк, Донецький національний університет, 2007. — 381 с.
4. Козловський С. В., Козловський В. О. Макроекономічне моделювання та прогнозування змін валютного курсу в Україні. — Вінниця: "Книга-Вега" ВАТ "Вінницька обласна друкарня", 2005. — 240 с.
5. Кононенко О., Маханько О. Аналіз фінансової звітності. — 4-те вид., перероб. і доп. — Х.: Фактор, 2006. — 200 с.
6. Малько М. В., Саленко О.Ф. Оптимізація грошових потоків на основі використання математичної моделі з елементами нечіткої логіки // Сучасні проблеми розвитку національної економіки і шляхи їх розв'язання: Колективна наукова монографія / За наук. Ред. д.е.н., проф. М. М. Єрмошенка. — К.: Національна академія управління, 2008. — 452 с.
7. Матвійчук А. В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням нечіткої логіки. Монографія. — К.: Центра навчальної літератури, 2005. — 206 с. Іл. 43:

Табл. 15. Бібліогр. 140 назв.

8. Нейронные сети. Statistica Neural Networks: методология и технологии современного анализа данных / Под редакцией В.П. Боровикова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Горячая линия — Телеком, 2008. — 392 с., ил

9. Панасенко О. В. Модель оцінки схильності підприємства до банкрутства // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. — Дніпропетровськ, 2007. — Вип. 227. — Т. 2. — С. 315-326.

10. Революция в корпоративной отчетности: Как разговаривать с рынком капитала на языке стоимости, а не прибыли: [Пер. с англ.] / Роберт Дж. Экклз, Роберт Х. Герц, Э. Мэри Киган, Дейвид М.Х. Филлипс. — М.: Олимп-бизнес, 2002. — 380 с.

11. Саммаха Бассам. Моделі організації будівництва і комп'ютерні засоби прийняття рішень за допомогою теорії нечітких даних // Фаховий збірник наукових праць "Основи і фундаменти". — Вип. 29. — К.: КНУБА, 2005. — С. 138-143.

12. Скотт, Марк К. Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / Пер. с англ. А. И. Исаенко. — М.: Олимп-Бизнес, 2000. — 427 с.

УДК 330.43

Сявавко М.С.,*доктор фізично-математичних наук, професор Львівського державного інституту новітніх технологій та управління ім. В'ячеслава Чорновола*

ПІДВАЛИНИ ЕКОНОМЕТРІЇ ДРУГОГО ПОКОЛІННЯ

У статті на засадах псевдообернення розглянуто новий регуляризуючий метод визначення параметрів множинної моделі регресії та економетрики. Вивчаються також нечітко-інтервальна регресійна модель та аналогічна модель, що будується на ідемпотентному півкільці з двома арифметичними операціями: додавання та множення.

Ключові слова: *множинна модель, регресія, економетрика, ідемпотентне півкільце, аналіз, лінійна алгебра.*

In this article on principles of pseudo-rotation is considered a new regularization method of determination of parameters for set model of regression and econometricy. Also is studied a fuzzy-interval regressive model and analogical model which is built on idempotent half-ring with two arithmetic operations: addition and increase.

Key words: *set model, regression, econometrics, idempotent half-ring, analysis, linear algebra.*

Постановка проблеми. З кожним роком зростає потреба використання в економіці математики та її потужного апарату. Ще в 1967 році у своїй бібліографічній книжці "Я – математик" Норберт Вінер писав: "Частковий розділ соціології, що відомий під назвою економіки і який відрізняється від інших головним чином більш акуратним використанням числових мір для розглядуваних величин, також є розділом кібернетики завдяки кібернетичному характеру самої соціології". Науковці і дослідники в галузі економіки все більшою мірою використовують якісні параметри оцінки соціально-економічних процесів, застосовуючи інструментарій ідемпотентної математики. З огляду на сказане тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Економіка як наука виникла в 1776 році, коли шотландський філософ Адам Сміт (1723 – 1790) опублікував свою книгу "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations" (Дослідження при-

роди і причини багатства народів). Важливий внесок в економіку був зроблений ще давньогрецькими вченими та іншими попередниками Сміта, але тільки Сміт вперше спромігся оформити цю галузь знань як науку, використавши ідею, що будь-яку економіку слід розглядати як складову з окремих агентів, що бажають максимізувати свій власний економічний добробут. Будь-який економіст вважає, що люди роблять вибір, який провадить до найкращих для них результатів. Математичне трактування "найкращих результатів", або *корисності* було вперше формалізоване Леоном Валрасом (1874 – 1910), уточнене Френком Рамсеєм (1931 р.), а надалі вдосконалене Джоном фон Нейманом і Оскаром Моргенштейном (1944 р.). У своїй роботі, що вийшла в Лузіані в 1871 р., Л. Валрас писав: "Чиста теорія економіки є наукою, що у всьому нагадує фізико-математичні науки". Цікавою є також думка Л. Валраса про співвідношення математико-економічної теорії з економічною практикою. За аналогією з фізико-математичними науками ми "...повинні взяти з практики такі основні поняття, як обмін, запит, пропозицію, ринок, капітал, дохід, послуги, продукти. Від цих реальних понять потрібно абстрагуватися і визначити відповідні поняття. Звернення до дійсності та практичного застосування надалі можливе тільки після створення теорії... Я не стверджую, що цим вичерпується вся економіка. Наприклад, сила і швидкість також є вимірюваними поняттями, але математична теорія сили і швидкості не вичерпує механіки. Тим не менш теоретична механіка, без сумніву, повинна передувати прикладній. Так само чиста економіка повинна передувати прикладній економіці..."

До вище сказаного слід додати, що ще в 1947 р. Герберт Саймон показав, що кращий опис фактичної поведінки людини дають моделі, що ґрунтуються на *задоволенні* (прийнятті рішень, які є "достатньо прийнятними"), а на моделях, що передбачають рутинний розрахунок оптимального рішення. Цей вчений і є першим дослідником в галузі штучного інтелекту. Його роботи в 1978 році були відзначені Нобелівською премією з економіки.

Власне економіка дала поштовх до створення "нової математики". Про це вже вказували батьки кібернетики і теорії систем Дж. фон Нейман та Л. фон Берталафі:

- логіка буде змушена зазнати метаморфоз і перетворитися в неврологію – виконувача опорної та живильної функції науки;
- більшої уваги слід приділити створенню "гештальт-математики", в засадничих положеннях якої лежала б не кількість, а відношення, тобто форма і порядок.

Все це вимагає перегляду найважливіших математичних постулатів:

- "увійшов у вічність дівочий стан абсолютної значимості, незаперечної доказовості всього математичного; настала епоха протиріч..." (Ф. Егнелс);

- "у наступні роки розмиті (нечіткі) алгоритми та стратегії керування матимуть... все більше визнання..." (Лотфі Заде);

- "зміст науки не обмежується теоріями, гіпотезами, моделями, створенням ними картини світу: в основі вона складається з наукових фактів та їх емпіричних узагальнень і головним, живим змістом в ній є наукова праця живих людей...". Тут академік В. Вернадський солідаризується з найвидатнішим українським філософом XIX ст. Панфілом Юркевичем: "якщо з теоретичного погляду можна сказати, що все гідне бути, гідне й нашого знання, то в інтересах вищого морально-духовного утворення цілком справедливим було б положення, що ми маємо знати лише те, що гідне нашої моральної й богоподібної сутності. Дерево пізнання не є деревом життя, а для духу його життя уявляється чимось дорожчим, ніж його знання".

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає у дослідженні, на підставі наукових віянь, однієї з важливих, точніше найважливіших, моделей економічного моделювання економетрії.

Виклад основного матеріалу. На таких засадах виникла нова вітка математики – ідемпотентна математика (математика прихованих можливостей). Ці можливості можуть виявитися за певних умов. "Нова" математика виникла як двійник або "тінь" традиційної. Основна парадигма математики прихованих можливостей – це ідемпотентний принцип евристичної відповідності між важливими, корисними та цікавими конструкціями і результатами традиційної математики над числовими полями в аналогічній конструкції та результати над півкільцями та півполями.

Математичні підходи починають нагадувати безпосередні міркування людини.

У запропонованій роботі на підставі новітніх наукових віянь досліджується одна з важливих, точніше найважливіших, моделей економічного моделювання – економетрії.

1. Класичний регресійний аналіз.

Класичний регресійний аналіз дозволяє оцінити як одна змінна залежить від іншої (або інших) і яким є розкид значень залежної змінної навколо прямої, що визначає цю залежність. Ця оцінка та відповідні довірчі інтервали дозволяють передба-

чити значення залежної змінної і визначити точність цього передбачення.

Результати регресійного аналізу можна відобразити у достатньо складній цифровій або графічній формі. Але в економічній (регресійному аналізі) часто цікавляться не передбаченим значенням однієї змінної згідно зі значеннями іншої (або інших), а просто характеристикою тісноти (сили) зв'язку між ними, що виражена одним числом. Ця характеристика називається коефіцієнтом кореляції, яку найчастіше позначають буквою. Цей коефіцієнт знаходиться в межах. Знак коефіцієнта кореляції показує напрям зв'язку (прямий чи обернений), а абсолютна величина – щільність (близькість) зв'язку. Коефіцієнт, рівний визначає такий самий жорсткий зв'язок, що і ± 1 . При відсутності зв'язку коефіцієнт кореляції дорівнює нулю (див. рис. 1).

Різноманіття варіацій регресійного аналізу пов'язане з такими жорсткими обмеженнями:

- збурення регресійних рівнянь розподіляється за нормальним законом;

- збурення повинно бути гомоскедастичним, тобто мати сталу дисперсію, бути вільним від автокореляції та просторової кореляції. Нагадаємо, що автокореляція – це взаємозв'язок послідовних елементів часового чи просторового ряду даних. Автокореляція є наслідком того, що дисперсія залишків є сталою, але спостерігається їх коваріація. Вона може виникнути і через помилкову специфікації економетричної моделі. Інколи необхідно ввести в модель нову незалежну змінну;

- регресори (чинники) повинні бути вільними від суттєвої колінеарності;

- довжина рядів даних (вхідних вибірок) повинна бути більшою за число регресорів, до того ж ряди даних повинні бути вибрані згідно з великим (принаймні 10 – 15 років) проміжком часу;

- регресори і коефіцієнти регресії повинні бути детермінованими величинами, незмінними у просторі та часі тощо.

Таким чином, априорі допускається, що кожне регресійне рівняння – ідентифіковане, лінійна регресійна модель – коректно специфікована, а матриця даних містить повну інформацію для оцінки параметрів.

Означені жорсткі обмеження можна застосувати для опису повільно змінних економічних процесів, тобто за умов стабільної економіки. Для економіки, що швидко трансформується, вони здебільшого непридатні, оскільки не відповідають об'єктивним

умовам її функціонування та дослідження, а саме через:

- дефіцит знань про структуру й поведінку суб'єктів господарювання;
- динаміку процесів, які відбуваються в економічному середовищі;
- причин, що породжують конфліктні ситуації;
- невизначеність в оцінках можливих варіантів розвитку економіки;
- відсутність або неповноту необхідних вхідних даних для моделювання тощо.

Таким чином, конструювання і використання економіко-математичних моделей в нестабільній економіці вимагає розробки нової методології, нових методів дослідження, цілеспрямованого розширення можливостей математичного апарату та інструментальних засобів статистичного чи експертного аналізу економічної інформації, які ґрунтувались би на системному підході до розгляду всього комплексу проблем, які досліджуються.

До цієї нової методики слід віднести і дослідження задач лінійної регресії на засадах псевдообернення, і за умов нечіткої вхідної інформації (або згідно з теорією ідемпотентної математики).

2. Лінійна регресія та економетрика на засадах псевдообернення.

Нехай y – випадкова величина, а її математичне сподівання $M(y)$ лінійно залежить від n змінних $a_1, \dots, a_n$:

$$M(y) = \Theta^1 a_1 + \dots + \Theta^n a_n \quad (1)$$

з коефіцієнтами Θ^i , що підлягають оцінці згідно спостережених значень y .

Змінним a_j надають m серій значень, що складають матрицю розміру $m \times n$:

$$\begin{matrix} a_1^1, & \dots, & a_n^1 \\ \dots & \dots & \dots \\ a_1^m, & \dots, & a_n^m \end{matrix} \quad (2)$$

При цьому значення a_j^i розглядають як вірогідно відомі.

Матрицю A називають *матрицею регресії*, а a_j змінні регресорами. Регресорами можуть бути функції однієї змінної або функції від декількох змінних; можна також вважати всі a_j незалежними змінними.

Лінійної незалежності стовпців матриці регресії не вимагатимемо.

За кожного набору значень (2) величина приймає певне

значення. Позначимо його через $\eta^1, \dots, \eta^m$. Тоді:

$$\eta^1 = a_1^1 \Theta^1 + \dots + a_m^1 \Theta^m + \varepsilon^1,$$

$$\dots \quad \dots \quad \dots \quad \dots \quad \dots$$

$$\eta^m = a_1^m \Theta^1 + \dots + a_m^m \Theta^m + \varepsilon^m,$$

або в матричній формі

$$\eta = A\Theta + \varepsilon \quad (3)$$

Згідно з (1) випадкові величини мають нульові математичні сподівання. Їх називають *похибками*, хоча насправді вони можуть бути справжніми відхиленнями значень величини від її математичного сподівання і не обов'язково помилками вимірювань.

Якщо ε^i є похибками вимірювань, то природньо вважати, що вони не корельовані між собою і мають однакові дисперсії.

У відношенні до системи рівнянь

$$\eta = A\Theta \quad (4)$$

стовпець ε є нев'язкою, що виникає через наявний набір параметрів

$$\Theta = \|\Theta^1, \dots, \Theta^m\|.$$

Псевдорозв'язок $\hat{\Theta}$ системи (4) є *оцінкою* наявного набору Θ , що одержаний за методом найменших квадратів. Він дорівнює

$$\Theta^+ = A^+ \eta \quad (5)$$

В (5)

$$A^+ = \frac{B_{r-1}}{d_r} A^T \quad (6)$$

де B_s і d_s визначаються рекурентно за схемою

$$\begin{array}{ll} d_1 = \text{tr} H & B_1 = d_1 I - B_0 H \\ d_2 = \frac{1}{2} \text{tr}(B_1 H) & B_2 = d_2 I - B_1 H \\ \dots & \dots \\ d_k = \frac{1}{k} \text{tr}(B_{k-1} H) & B_k = d_k I - B_{k-1} H \\ \dots & \dots \\ d_{n-1} = \frac{1}{n-1} \text{tr}(B_{n-2} H) & B_{n-1} = d_{n-1} I - B_{n-2} H \\ d_n = \frac{1}{n} \text{tr}(B_{n-1} H) & O = d_n I - B_{n-1} H \end{array} \quad (7)$$

У (6, 7) $H = A^T A$, а r та tr означають, відповідно, ранг та слід матриці A .

У формулі (6) $dr \neq 0$, де d_r – крайній відмінний від нуля елемент, що визначається через рекурентні формули (7); $r \leq n$.

Якщо стовпці матриці регресії лінійно незалежні, то оцінка Θ^+ із (5) незміщена. Нагадаємо, що оцінка Θ^+ параметра Θ є незміщеною, якщо виконується рівність $M(\Theta^+) = \Theta$.

На підставі властивостей математичного сподівання маємо

$$M(\Theta^+) = A^+ A \Theta \quad (8)$$

У загальному випадку формула (8) стверджує незміщеність тільки для деяких проекцій Θ^+ .

Можна перекоонатися в тому, що дисперсія величини Θ^+ оцінюється виразом

$$D\Theta^+ = \sigma^2 (A^T A)^+ \quad (9)$$

Позначимо через $\varepsilon^+ = \eta - A\Theta^+$. Тоді для оцінки параметра маємо

$$(\sigma^+)^2 = \frac{|\varepsilon^+|^2}{m-r}.$$

Детальніше про це див. в роботі [1].

Приклад 1. Нехай в (4)

$$A = \begin{pmatrix} 2 & -1 & 3 & 3 \\ 1 & 2 & 1 & 6 \\ -1 & 1 & 2 & 3 \\ 3 & 2 & 0 & 7 \\ 1 & -2 & 3 & 0 \\ 2 & 1 & -2 & 2 \\ -2 & 3 & 1 & 5 \\ 3 & 1 & -4 & 1 \end{pmatrix} \quad \eta = \begin{pmatrix} 3 \\ 22 \\ 20 \\ 30 \\ -2 \\ 14 \\ 5 \\ 15 \end{pmatrix}$$

Тут $r = 3$ і за алгоритмом (7) розв'язок (5) матиме вигляд

$$\Theta^+ = \frac{B_2}{222824} \begin{pmatrix} 159 \\ 169 \\ -18 \\ 479 \end{pmatrix}, \quad B_2 = \begin{pmatrix} 7953 & 914 & 2050 & -1955 \\ 914 & 10540 & 2100 & -3478 \\ 2050 & 2100 & 5870 & -1666 \\ -1955 & -3478 & -1666 & 3209 \end{pmatrix}$$

Отже, $\Theta^+ = (2 \ 1 \ -1 \ 3)^T$, $\varepsilon^+ = (-6; \ 1; \ 14; \ 1; \ 1; \ 1; \ -8; \ 1)^T$, $\sigma^+ \cong 7,76$.

3. Лінійна інтервальна регресійна модель

Для випадку застосування нечітких методів у бізнесі, на від-

міну від існуючих методів планування та управління, виникла можливість активно використовувати різноманіття думок осіб, котрі здійснюють планування та приймають рішення, а також врахувати нечітку інформацію, що виражена якісно, словами. Це дозволяє будувати модель у природний спосіб, залучаючи людину до планування, а одержаним розв'язкам надавати велику свободу тлумачення, будувати їх у зрозумілому для людини вигляді, а вже опісля надавати *ОПР* можливість зробити кінцевий висновок. У такому сенсі нечітку методологію можна розглядати як гнучку (м'яку) методологію, яка для бізнесу є більш реальною за умов постійно змінного світу.

Розпишемо (4) у вигляді

$$\eta = \tilde{A}_1 \Theta^1 + \dots + \tilde{A}_n \Theta_n \quad (10)$$

із нечіткими параметрами, функції належності яких мають вигляд рівнобедреного трикутника [2] (див. рис. 2).

Таке число $\tilde{A}_i$ записуватимемо так:

$$\tilde{A}_i = (a_i, c_i) \quad (11)$$

Позначимо тепер через $a = (a_1, \dots, a_n)$ і $c = (c_1, \dots, c_n)$ вектор-рядки, а $\Theta = (\Theta_1, \dots, \Theta_n)$ вектор-стовпець. Тоді згідно з інтервальною арифметикою, що запропонована в [2], матимемо

$$\eta = \left(\sum_{i=1}^n a_i b_i, \sum_{i=1}^n c_i |\Theta_i| \right) = (a\Theta, c|\Theta|) \quad (12)$$

Приклад 2.

$$(3,1) \cdot 2 + (4,2) \cdot (-1) = (2,4)$$

Тобто одержали інтервал з центром 2 і шириною 4.

3.1. Зведення до задачі лінійного програмування

Відношення вкладення двох інтервалів A_i, A_j можна представити через такі нерівності

$$a_i - c_j \leq a_i - c_i, \quad a_j + c_j \leq a_i + c_i \quad (13)$$

Нехай N – число заданих вхідних і вихідних даних. Позначимо їх через $\overline{\eta_i, \Theta_i}$, $i = \overline{1, N}$. При η_i цьому вихідні або спостережені змінні, а $x_i = (x_{i1}, \dots, x_{in})$ вхідні вектори або пояснювальні змінні.

Лінійно-інтервальна модель

$\eta_i^* = \tilde{A}_1^* \Theta_{i1} + \dots + \tilde{A}_n^* \Theta_{in}$

будується так:

Задані спостережені значення включаються в оцінюючий інтервал η_i^* , тобто для всіх i $\eta_i \in \eta_i^*$;

Ширина i -го оцінюючого інтервалу визначається як

$$\sum_j c_j |\Theta_{ij}| = c |\Theta_i|$$

Бажано, щоб ця ширина була найменшою. Тому мінімізуватимемо суму значень ширини оцінюючого інтервалу, тобто визначатимемо інтервальні коефіцієнти

$$\tilde{A}_i^* = (a_i^*, c_i^*), \text{ мінімузуючи суму } S = \sum_{i=1}^N c |\Theta_i|.$$

Таким чином, вимоги (10) і (11) можна звести до наступної задачі лінійного програмування:

$$\min \sum_{i=1}^N c |\Theta_i| \quad (14)$$

за умов

$$\eta_i \geq a \Theta_i - c |\Theta_i|$$

$$\eta_i \leq a \Theta_i + c |\Theta_i|$$

$$c \geq 0, \quad i = \overline{1, N}.$$

Іншими словами, шляхом розв'язання задачі лінійного програмування можна одержати коефіцієнти нечітких чисел

$$\tilde{A}_i^* = (a_i^*, c_i^*)$$

Такий підхід дозволяє використати знання фахівців про коефіцієнти $\tilde{A}_i^*$. Наприклад, про i -ий коефіцієнт маємо дуже непевні знання, але відомо, що він знаходиться в інтервалі $B_i = (\beta_i, b_i)$. Тоді оцінюючий інтервальний коефіцієнт слід вказати в B_i , тобто ввести обмеження $\tilde{A}_i < \tilde{B}_i$. Використовуючи нерівність (13), запишемо

$$\beta_i - b_i \leq a_i - c_i, \quad \beta_i + b_i \leq a_i + c_i \quad (15)$$

Якщо до системи обмежень задачі (14) додати цей вираз і розв'язати цю розширену задачу, то можна одержати оцінки інтервальних коефіцієнтів, що відображають знання фахівців.

За такого підходу збільшення числа даних для розв'язання проблеми слід трактувати як набуття нової інформації або розширення можливої оцінки. За традиційного лінійного регресійного аналізу чим більшим є число даних, тим менша інтервальна оцінка. Саме в тому маємо і різницю методів.

Приклад 3 [3]. Використаємо (10) для прогнозування температури води у водосховищі, що утворене дамбою.

Використовуючи дані про температуру води і повітря з 1 липня до 31 серпня 1980 р. для однієї з дамб префектури Аїті, тільки за даними липня одержана оціночна модель, що відображає структуру температури води у водосховищі. Використовуючи цю модель, проведене прогнозування води у серпні.

Структурна формула для температури води на глибині 10 м має такий вигляд:

$$\tilde{T} = \tilde{A}_0 + \tilde{A}_1 \Theta_{21} \Theta_{23} + \tilde{A}_2 \Theta_{22} \Theta_{25} + \tilde{A}_3 \Theta_{22}^2 + \tilde{A}_4 \Theta_{21} \Theta_{23} \Theta_{22}^2 + \tilde{A}_5 \Theta_{21} \Theta_{22} \Theta_{23} \Theta_{25} + \tilde{A}_6 \Theta_{22}^2 \Theta_{25}^2$$

де

$$\tilde{A}_0 = (13,46; 0,3), \tilde{A}_1 = (0,37 \cdot 10^{-2}; 0), \tilde{A}_2 = (0,4 \cdot 10^{-2}; 0), \tilde{A}_3 = (0,26 \cdot 10^{-2}; 0), \\ \tilde{A}_4 = (0,02 \cdot 10^{-4}; 0), \tilde{A}_5 = (0,03 \cdot 10^{-4}; 0), \tilde{A}_6 = (0,77 \cdot 10^{-4}; 0),$$

Θ_2 – спостережені значення температури води на глибині 5 м:

Θ_{21} – за 1 день, Θ_{22} – за два дні, Θ_{23} – за три дні, Θ_{25} – за 5 днів до прогнозованого дня.

На рис. 3 подаються дані спостережень, а на рис. 4 і 5 зображені графіки оцінюючих значень температури води на глибині 10 м і вказані інтервальні прогнозовані значення та реальні спостережені значення температури води на глибині 10 м в серпні, відповідно. Допуск (ширина) інтервальних прогнозованих значень менший за $0,3^\circ\text{C}$. Серед спостережених значень за 31 день, дані за 22 день потрапляють в інтервал прогнозованих значень, що підтверджує надійність моделі оцінки.

3. Ідемпотентна інтервальна лінійна алгебра

Нехай R – поле дійсних чисел. Тоді R_{max} означає множину $S = RU\{0\}$, що забезпечена операціями $\oplus = \max$ і $\odot = +$, де $0 = -\infty$ і $1 = 0$. Аналогічно позначимо через R_{min} множину $RU\{0\}$, що забезпечена операціями $\oplus = \min$ і $\odot = +$, де $0 = +\infty$ і $1 = 0$.

Розглянемо також множину $RU\{0,1\}$, де $0 = -\infty$ і $1 = +\infty$, забезпечену операціями $\oplus = \max$ і $\odot = \min$. Вона визначає нечітку множину.

Отже, нехай S – множина, що забезпечена двома арифметичними операціями: додаванням $\oplus$ і множенням $\odot$. Трійку $\{S, \oplus, \odot\}$ називають ідемпотентним півкільцем, якщо вона задовольняє таким умовам:

додавання $\oplus$ і множення $\odot$ асоціативні: для всіх $x, y, z \in S$
 $x * (y * z) = (x * y) * z$;

додавання $\oplus$ комутативне: для всіх $x, y \in S$

$$x \oplus y = y \oplus x;$$

додавання $\oplus$ ідемпотентне: для всіх $x \in S$

$$x \oplus x = x;$$

множення $\odot$ дистрибутивне відносно додавання: для всіх

$$x \odot (y \oplus z) = (x \odot y) \oplus (x \odot z); (x \oplus y) \odot z = (x \odot z) \oplus (y \odot z)$$

Детальніше про це див. в [4].

Операція $\oplus$ визначає на ідемпотентному півкільці канонічний частковий порядок: за означенням $x \leq y$ тоді і тільки тоді, коли $x \oplus y = y$. Більш суворо $x < y$, $x \leq y$, якщо і $x \neq y$.

Тут і надалі під операцією "*" розумітимемо операцію $\oplus$ або операцію $\odot$.

Визначимо алгебраїчні операції $\bar{\oplus}$, $\bar{\odot}$ в S таким чином: якщо $x, y \in S$, то $x * y \in$ точною нижньою межею множини всіх елементів $z \in S$ таких, що $x * y \subset z$. Таким чином, є "найкращим наближенням зверху до $x * y$ у сім'ї підмножини S ".

Нехай S – ідемпотентне півкільце. *Замкнутий інтервал в S* – це множина вигляду

$$x = [\underline{x}, \bar{x}] = \{t \in S \mid \underline{x} \preceq t \preceq \bar{x}\}$$

де $\underline{x}, \bar{x} \in S$ ($\underline{x} \preceq \bar{x}$) називаються *нижньою* і *верхньою* межами відповідно.

Зауважимо, що якщо x, y – інтервали в S , то $x \subset y$ тоді і тільки тоді, коли $\underline{y} \preceq \underline{x} \preceq \bar{x} \preceq \bar{y}$. Зокрема, $x = y$ тоді і тільки тоді, коли $\underline{x} = \underline{y}$ і $\bar{x} = \bar{y}$.

Зауваження. Нехай x, y – інтервали в S . Взагалі кажучи, множина $x * y$ не є інтервалом в S . Справді, розглянемо множину $S = \{O, a, b, c, d\}$ і нехай $\oplus$ задається таким відношенням порядку: O – найменший елемент, d – найбільший елемент, а a, b, c – непорівняльні одне з одним. Якщо $\odot$ – нульове множення, тобто якщо $x \odot y = O$ для всіх $x, y \in S$, то S є ідемпотентним півкільцем без одиниці. Нехай $x = [O, a]$, $y = [O, b]$, тоді $x \oplus y = \{O, a, b, d\}$. Ця множина не є інтервалом, оскільки не містить елемент c , хоча $O \preceq d \preceq c$.

Означення. Нехай S – ідемпотентне півкільце. *Слабким інтервальним розширенням $\mathfrak{I}(S)$ півкільця S* називають множину всіх замкнутих інтервалів S , що забезпечені операціями $\bar{\oplus}$, $\bar{\odot}$:

$$x \bar{*} y = [\underline{x} * \underline{y}, \bar{x} * \bar{y}] \text{ для всіх } x, y \in \mathfrak{I}(S).$$

Мають місце $\mathfrak{I}(S)$ твердження: а) слабке інтервальне розширення ідемпотентного півкільця S замкнуте відносно операцій $\bar{\oplus}$, і $\bar{\odot}$ утворює ідемпотентне півкільце; б) для довільних $x, y \in \mathfrak{I}(S)$ інтервал $x \bar{*} y$ є точною нижньою межею в $\mathfrak{I}(S)$ відносно впорядкування $\subset$ сім'ї всіх інтервалів, що містять множину $x * y$.

Зауважимо, що введена тут операція $\bar{\oplus}$ індукує в $\mathfrak{I}(S)$ канонічне часткове впорядкування $\preceq$, причому $x \preceq y$ тоді і тільки тоді, коли $\underline{x} \preceq \underline{y}$ і $\bar{x} \preceq \bar{y}$.

У темі 6 розглядалась множина $Mat_{mn}(S)$ всіх матриць з m рядками і n стовпчиками, коефіцієнти яких належать ідемпотентному півкільцю S .

Нехай тепер S – ідемпотентне півкільце, а $\mathfrak{I}(S)$ його слабке інтервальне розширення; тоді сукупність $Mat_{mn}(\mathfrak{I}(S))$ квадратних матриць порядку n є ідемпотентним півкільцем. *Нижньою* і

верхньою матрицями довільної (не обов'язково квадратної) інтервальної матриці ($A = (a_{ij}) \in Mat_{mn}(\mathfrak{I}(S))$, $A = (a_{ij}) \in Mat_{mn}(\mathbb{I}(S))$) називають матриці $\underline{A} = (\underline{a}_{ij})$ і $\overline{A} = (\overline{a}_{ij})$.

Тут $\mathbb{I}(S)$ – інтервальне розширення ідемпотентного півкільця S з 0:

$\mathbb{I}(S) = \{x \mid 0 \prec x \preceq \bar{x}\} \cup \{[0, 0]\}$, $\overline{}$, $\underline{}$, що забезпечені операціями $\oplus$, $\odot$, які визначені раніше і в Темі 6. Зрозуміло, що $\mathbb{I}(S) \subset \mathfrak{I}(S)$.

Розглянемо дискретне стаціонарне рівняння Беллмана

$$X = AX \oplus B, \quad (16)$$

де $A \in Mat_{nn}(\mathbb{I}(S))$, $B \in Mat_{ns}(\mathbb{I}(S))$, а X – невідома матриця з n рядками і s стовпцями.

В ідемпотентному інтервальному аналізі (мінімальний) алгебраїчний розв'язок системи (16) є точною зовнішньою інтервальною оцінкою об'єднаної множини мінімальних розв'язків $\Sigma \min(A, B)$.

Пропозиція. Якщо матриця $A \in Mat_{nn}(S)$ піввизначена, то ітераційний процес $X_{k+1} = AX_k \oplus B$ стабілізується до мінімального розв'язку $X = A^*B$ рівняння (16) не більш ніж через n ітерацій для довільного початкового наближення $X_0 \in Mat_{ns}(S)$ такого, що $X_0 \leq A^*B$. Тут $A^* = I \oplus A \oplus A^2 \oplus \dots$.

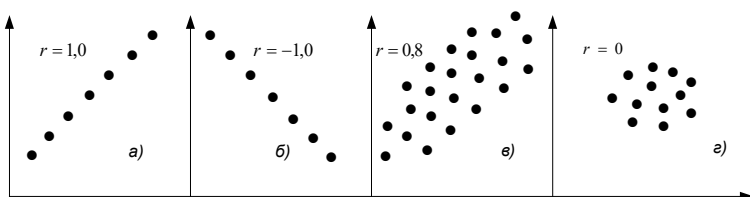


Рис. 1. Чим тіснішим є зв'язок між змінними, тим ближчою є величина коефіцієнта кореляції до 1

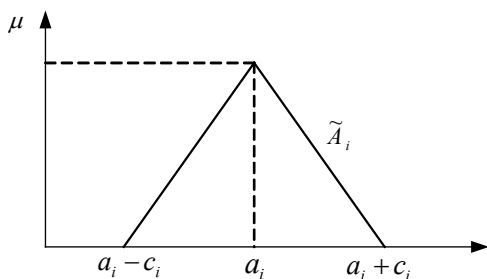


Рис. 2. Трикутне число із центром і шириною

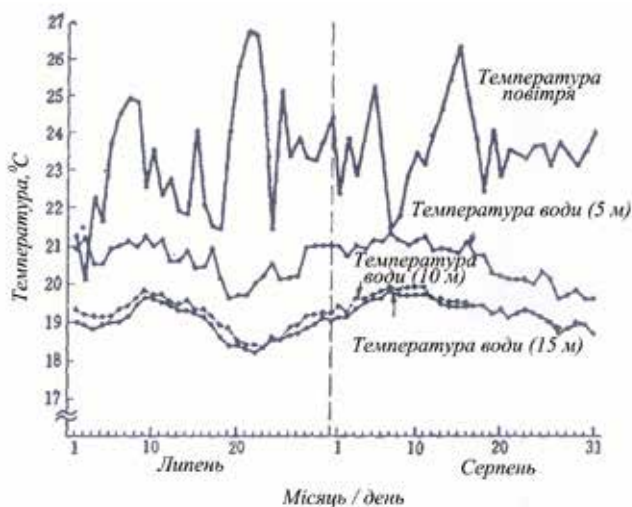
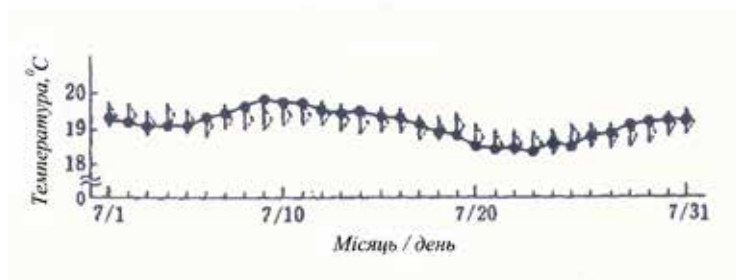


Рис. 3. Дані спостережень

Рис. 4. Дані спостережень та оцінкові нечіткі числа
(липень, глибина 10 м)Рис. 5. Дані спостережень та прогнозовані нечіткі числа
(серпень, глибина 10 м)

Висновки. Таким чином, на основі характеристики класичного регресійного аналізу, лінійної регресії та економетрики на засадах псевдообернення, лінійної інтервальної регресійної моделі, ми визначили сутність економетрії другого покоління.

Література

1. Алберт А. Регрессия, псевдоинверсия и рекуррентное оценивание / А. Алберт. – М.: Наука, 1977. – 224 с.
2. Прикладные нечёткие системы / Под редакцией Т. Терано, К. Асаи, М. Сугено. – М.: Мир, 1993. – 368 с.
3. Yamakawa T. High speed fuzzy controller hardware system // Proc. 2nd Fuzzy System Symposium. – Tokyo, Japan, 6 – 1986. – P. 122-130.
4. Соболевский А.Н. Интервальная арифметика и линейная алгебра над интервальными полукольцами // А. Н. Соболевский. Докл. РАН 1999. – Т. 369. – № 6. – С. 746-749.

УДК 330.4

Тимків В. П.,*співшукач Коломийського економіко-правового коледжу Київського національного торговельно-економічного університету*

ПОНЯТТЯ НЕЧІТКОЇ БАЛАНСОВОЇ МОДЕЛІ

У статті обмірковується ідемпотентний аналог побудови міжгалузевої балансової моделі, розвинуто узагальнення нечіткої арифметики на випадок операцій над множинами. Це дозволяє обробляти неточні вхідні дані, притаманні економічному дослідженню.

Ключові слова: ідемпотичний аналог, міжгалузева балансова модель, множина, вхідні дані, матриця, рівняння.

The idempotent analogue of construction of interbranch balance model is considering over in the article, generalization of fuzzy arithmetic is developed in case of operations above sets. It allows to process inexact input data, inherent economic research.

Key words: idempotent analogue, interbranch balance model, set, input data, matrix, equation.

Постановка проблеми. При моделюванні різних фізичних, технічних, економічних, соціальних процесів досить часто доводиться розв'язувати системи лінійних алгебраїчних рівнянь (СЛАР), крім того, багато методів зводять розв'язок складних математичних задач до розв'язання СЛАР як більш простого математичного об'єкта з добре розробленою теоретичною базою. Варто зазначити, що для розв'язання таких систем з невиродженою матрицею розроблено багато чисельних методів, серед яких найбільш відомі: 1) метод Гаусса в декількох модифікаціях; 2) матричний метод; 3) метод простої ітеграції і його модифікація – метод Зейделя; 4) метод Крамера.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методи нечіткої логіки в економічних дослідженнях використовували такі вчені, як А. В. Алексєєв, А. Н. Борисов, А. А. Гвоздик, С. А. Орловський, О. М. Рибицька, М. С. Сявакко, Р. Р. Ягер та інші. Проте моделювання міжгалузевого балансу потребує додаткового дослідження.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у

$$CX=D, \quad (2)$$

де $C = (c_{ij})$, $i = \overline{1, m}$, $j = \overline{1, n}$; $D = (d_i)$ – відповідно, прямокутна матриця і вектор.

У разі некоректно поставлених задач система (2) є або погано обумовленою, або виродженою, або, просто, прямокутною. Для таких систем мінімальний многочлен матриці $A = C^T C$ має розміри $s \leq r = \text{rang} C = \text{rang} A$.

Згідно з [6] нормальний розв'язок X^+ системи (2) має вигляд

$$X^+ = (1/d) B_{r-1} f, \quad (3)$$

де $f = C^T D$, а значення d_r і B_{r-1} визначаються через рекурентні співвідношення

$$\begin{aligned} d_1 &= SpA, & B_0 &= I, \\ d_2 &= \frac{1}{2} Sp(B_1 A), & B_1 &= d_1 I - B_0 A, \\ &\dots & &\dots \\ d_{r-1} &= \frac{1}{r-1} Sp(B_{r-2} A), & B_{r-1} &= d_{r-1} I - B_{r-2} A, \\ d_r &= \frac{1}{n} Sp(B_{r-1} A), & d_r I - B_{r-1} A &= 0, \end{aligned} \quad (4)$$

де SpA – слід матриці A .

Останнє співвідношення правої колонки (4) можна використати для перевірки обмежень: відмінність $B_{n-r} A$ від діагональної матриці $d_n I$ дозволяє зробити висновок про величину похибок, що виникають у процесі обчислень d_s і B_{s-1} .

Таким чином, алгоритм знаходження нормального розв'язку X^+ системи (2) складається з таких етапів:

- 1) обчислити $\text{rang} C = r$;
- 2) відшукати C^T ;
- 3) обчислити добуток $A = C^T C$;
- 4) провести обчислення за схемою (4);
- 5) знайти за формулою (3) нормальний розв'язок.

1. Системи нечітких лінійних рівнянь

Надалі переконаємося, що системи вигляду (2) виникають при розв'язанні лінійних алгебраїчних рівнянь із опуклими та нормальними нечіткими числами.

Означення 1. Нечітке число $\tilde{a}$ із універсальною множиною $U = R$, де R – дійсна пряма, *опукле*, якщо для його довільних $x, y, z \in U$ із $x \leq y \leq z$ виконуються співвідношення

$$\mu_a(y) \geq \min(\mu_a(x), \mu_a(z)) \quad (5)$$

Надалі вивчатимемо опуклі та нормальні числа. Кожне таке число $\tilde{a}$ можна зобразити через розклад

$$\tilde{a} = \bigcup_{\alpha \in [0,1]} (a_\alpha, \bar{a}_\alpha) \quad (6)$$

де $\underline{a}_\alpha(\bar{a}_\alpha)$ – нижня (верхня) межі нечіткого числа a на α -рівні.

Нехай $\tilde{a} = \{\alpha 1, \alpha 2, \dots, \alpha k\}$, причому $0 = \alpha 1 < \alpha 2 < \dots < \alpha k = 1$. Це дозволяє записати нечітке число $\tilde{a}$ так:

$$\tilde{a} = (\underline{a}_{\alpha_1}, \bar{a}_{\alpha_1}) \cup (\underline{a}_{\alpha_2}, \bar{a}_{\alpha_2}) \cup \dots \cup (\underline{a}_{\alpha_k}, \bar{a}_{\alpha_k}). \quad (7)$$

Нехай тепер чітка система (2) має вигляд нечіткої системи лінійних алгебраїчних рівнянь (НСЛАР), яка в координатній формі має вигляд

$$\sum_{j=1}^n \tilde{c}_{ij} x_j = \tilde{d}_i, \quad i = \overline{1, m} \quad (8)$$

Допустимо, що нечіткі параметри $\tilde{c}_{ij}, \tilde{d}_i$ допускають представлення (6) із $\underline{c}_{ij}^{\alpha_s}(\bar{c}_{ij}^{\alpha_s})$ – нижньою (верхньою) межею нечіткого числа $\tilde{c}_{ij}$ на рівні α_s . Аналогічне представлення має місце і для нечітких чисел $\tilde{d}_i$ і $\tilde{x}_j$.

На таких засадах потрібно розв'язати $2k$ систем із $a_s \in \alpha$:

$$\sum_{j=1}^n \underline{c}_{ij}^{\alpha_s} x_j = \underline{d}_i^{\alpha_s} \quad (9)$$

і

$$\sum_{j=1}^n \bar{c}_{ij}^{\alpha_s} \bar{x}_j = \bar{d}_i^{\alpha_s} \quad (10)$$

Запишемо тепер кожен нечітку множину $\tilde{c}_{ij}$ та $\tilde{d}_i$ із $i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}$ через об'єднання (6), а це при виконанні умов

$$(\underline{a}_{\alpha_k}, \bar{a}_{\alpha_k}) \subseteq (\underline{a}_{\alpha_{k-1}}, \bar{a}_{\alpha_{k-1}}) \subseteq \dots \subseteq (\underline{a}_{\alpha_1}, \bar{a}_{\alpha_1}), \quad (11)$$

дозволить для кожного $x_j, j = \overline{1, n}$ збудувати функції належності (див. рис. 1):

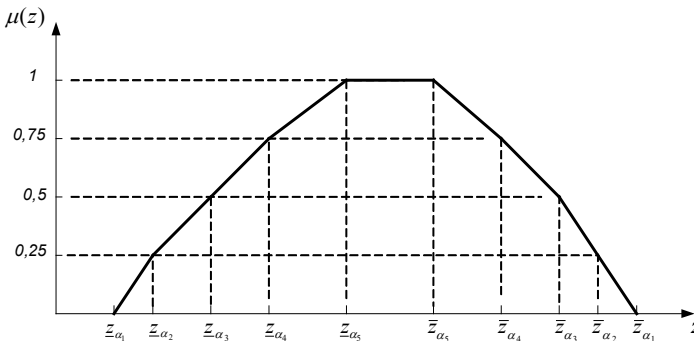


Рис. 1. Код функції належності

$$\mu(z) = \begin{cases} 0, & z \in (\underline{z}_{\alpha_i}, \bar{z}_{\alpha_i}) \\ \alpha_i + (\alpha_{i+1} - \alpha_i) \cdot \frac{z - \underline{z}_{\alpha_i}}{\bar{z}_{\alpha_{i+1}} - \underline{z}_{\alpha_i}}, & z \in (\underline{z}_{\alpha_i}, \bar{z}_{\alpha_i}) \wedge (z < \underline{z}_{\alpha_{i+1}}) \\ 1, & z \in (\underline{z}_{\alpha_i}, \bar{z}_{\alpha_i}) \\ \alpha_{i+1} + (\alpha_i - \alpha_{i+1}) \cdot \frac{z - \bar{z}_{\alpha_{i+1}}}{\bar{z}_{\alpha_i} - \bar{z}_{\alpha_{i+1}}}, & z \in (\underline{z}_{\alpha_i}, \bar{z}_{\alpha_i}) \wedge (z > \bar{z}_{\alpha_{i+1}}). \end{cases} \quad (12)$$

2. L-R нечіткий алгоритм

Теоретично економіку можна дезагрегувати на компоненти, належні різним технологічним укладам. Межі між цими компонентами проходять, коли розглядати національну економіку не лише всередині окремих галузей останньої, але й всередині окремих підприємств і навіть в окремому обладнанні, що укомплектоване деталями, створеними на основі якісно відмінних технологій виробництва. У зв'язку з цим важливою відмінною рисою стану економіки є характер технологічної багатокладності. Галузева структура економіки формується на засадах суспільного розподілу праці і характеризує систему розподілу виробничих ресурсів між головними видами виробничої діяльності, а також питому вагу окремих галузей в загальному обсязі випуску продукції, надання послуг та виконання робіт.

Таким чином, галузева структура визначається тим, що, з одного боку, кожна галузь (сектор, сфера) економіки виступає як споживач продукції, а з іншого – як виробник продукції та послуг для власного споживання і задоволення потреб інших галузей та секторів економіки. Кількісний зв'язок між обсягами попиту на продукцію, послуги, роботи та обсягами їх виробництва може бути виражений через систему технологічних коефіцієнтів, що показують рівень середніх витрат виробництва цієї галузі, необхідних для випуску одиниці продукції в кожному із інших визначених структурних елементів економіки. Оскільки такий підхід до обчислення витрат і випуску продукції (послуг, робіт) дозволяє врахувати не лише рух кінцевого, але й проміжкового продуктів виробництва, він отримав назву *моделі міжгалузевого балансу*.

Ця модель дозволяє визначити пропорції обміну між різними галузями економіки і охарактеризувати її галузеву структуру через склад продукції (послуг, робіт), що випускається.

У сучасному вигляді модель міжгалузевого балансу була розроблена Нобелівським лауреатом з економіки В. Леонтьєвим, який ще в 1936 році склав першу таблицю "*витрати – випуск*".

Узявши за основу модель загальної економічної рівноваги Л. Валраса (перш за все його припущення щодо лінійного

зв'язку між витратами та випуском, а також щодо незалежності технологічних коефіцієнтів від обсягів випуску), В. Леонтьєв розробив матричну модель і шахову таблицю міжгалузевого балансу, що відображали зв'язки між обсягом сукупного попиту і пропозиції у галузевому розрізі. Ці зв'язки В. Леонтьєв сформулював у матричному вигляді

$$X = AX + Y, (13)$$

де X – вектор-стовпець валової продукції усіх галузей, тобто галузева структура виробництва;

$A = \{a_{ij}\}$ – квадратна матриця технологічних коефіцієнтів, що показує, скільки продукції i -ї галузі потрібно для виробництва однієї одиниці продукції j -ї галузі;

Y – вектор-стовпець кінцевого використання продукції усіх галузей (сукупний попит на продукцію всіх галузей). Цей попит складається із поточного кінцевого споживання, інвестицій, державних витрат і чистого експорту.

Як тільки складається баланс на майбутнє – в нього відразу закладається потенційна можливість криз пере– чи недовиробництва. Це зумовлено тим, що, з одного боку, модель міжгалузевого балансу так само, як і інші класичні та неklasичні моделі рівноваги, має власні обмеження. А це при моделюванні задач міжгалузевого балансу примушує аналітиків дотримуватися моделей ідемпотентної математики (математики прихованих можливостей), зокрема моделей нечіткої математики.

Висновки. Нечіткий варіант балансових моделей можна використати при прийнятті рішень [2, 5, 7], діагностиці, агрономії та в інших задачах, в яких параметри розмиті або визначені суб'єктивно. Але в останньому випадку **дослідження** вимагає обережного ставлення до арифметичних операцій над нечіткими числами, оскільки:

- а) нечітке число не має протилежного і оберненого чисел;
- б) додавання і множення комутативні, асоціативні, але, в загальному випадку, не дистрибутивні, а саме [7]

$$A + (-A) \neq 0,$$

$$A * A^{-1} \neq 1$$

На підставі того, що $(A - B) + B \neq A$, $(A/B) * B \neq A$, які випливають із неможливості відшукування протилежного і оберненого чисел, в [4] був зроблений висновок про неможливість розв'язання нечітких лінійних рівнянь. Вони стають розв'язальними за певних умов [4].

У роботі розв'язуватимемо нечіткі балансові рівняння на засадах теорії L - R нечітких чисел [3].

Означення 2. Нечітким $(L-R)$ числом називатимемо нечітку множину A в E , функція належності якої має вигляд

$$\mu_A(x) = \min(LA(x), RA(x)), \quad (14)$$

де $L_A \in L, R_A \in R$.

В (14) E розширення числової осі; L – множина неспадних, неперервних справа функцій $L:E \rightarrow [0,1]$ із $L(-\infty) = 1, L(+\infty) = 0$; R – множина незростаючих неперервних зліва функцій $R:E \rightarrow [0,1]$ із $R(-\infty) = 1, R(+\infty) = 0$.

$(L-R)$ число володіє такими властивостями:

функція належності нечіткого числа напівнеперервна зверху. Крім того, нехай A нечітке число вигляду (14). Тоді існує $x^* \in E$, для якого

$$\mu_A(x^*) = \sup_{x \in E} \mu_A(x) = h_A.$$

всі множини $y \in (0, h_A)$ рівня нечіткого числа A мають вигляд

$$A^y = \{x \in E / L_A^y(y) \leq x \leq R_A^y(y)\}, \quad (15)$$

де $L_A^y \in M, R_A^y \in S$.

Таким чином, нечіткі числа (14) – це підклас нечітких множин на числовій осі, котрі характеризуються тим, що всі їх множники α -рівня є відрізками (або вони пусті).

Означення 3. M – множина неспадних, неперервних зліва функцій $M:E \rightarrow [0,1]$ із $M(0) = -\infty$; S – множина не зростаючих, неперервних зліва функцій $S:E \rightarrow [0,1]$ із $S(0) = +\infty$.

Означення 4. Функція $L^q:[0,1] \rightarrow E$:

$$L^q(y) = \inf\{x \in E / L(x) \geq y\} \quad (16)$$

називається *квазіоберненою до функції* $L \in L$; функція $Rq:E \rightarrow [0,1]$:

$$R^q(y) = \sup\{x \in E / R(x) \geq y\} \quad (17)$$

називається *квазіоберненою до функції* $R \in R$. $L^q \in M, R^q \in S$.

Приклад. Розв'язати нечітке рівняння

$$X + A \subseteq B \quad (18)$$

за умов $L_A^q(y) = \frac{5}{8}y, R_A^q(y) = \frac{5}{8}$,

$$L_B^q(y) = \begin{cases} \frac{13}{8}y + \frac{3}{8}, & \text{якщо } 0 \leq y \leq \frac{1}{2}, \\ \frac{1}{8}y + \frac{9}{8}, & \text{якщо } \frac{1}{2} < y < \frac{3}{4}, \\ \frac{13}{8}y, & \text{якщо } \frac{3}{4} \leq y \leq 1 \end{cases} \quad R_B^q(y) = \frac{13}{8}.$$

Згідно (8) складаємо систему

$$\begin{cases} L_X^q + L_A^q = L_B^q \\ R_X^q + R_A^q = R_B^q \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} L_X^q = L_B^q - L_A^q \\ R_X^q = R_B^q - R_A^q. \end{cases}$$

а звідси

$$L_X^q = \begin{cases} y + \frac{3}{8}, & \text{якщо } 0 < y \leq \frac{1}{2}, \\ -\frac{1}{2}y + \frac{9}{8}, & \text{якщо } \frac{1}{2} \leq y \leq \frac{3}{4}, \\ y, & \text{якщо } \frac{3}{4} \leq y \leq 1 \end{cases}, \quad R_X^q = 1$$

Перейшовши до прямої функції, одержимо нечіткий розв'язок співвідношення (18):

$$\mu X(x) = \min(L(x)X, R(x)X) \quad (19)$$

$$\text{із } L_X^{(x)} = \begin{cases} 0, & \text{якщо } x \leq \frac{3}{8}, \\ x - \frac{3}{8}, & \text{якщо } \frac{3}{8} \leq x < \frac{7}{8}, \\ x, & \text{якщо } \frac{7}{8} \leq x \leq 1, \\ 1, & \text{якщо } x \geq 1, \end{cases} \quad R_X^{(x)} = \begin{cases} 0, & \text{якщо } x \leq 1, \\ 1, & \text{якщо } x > 1. \end{cases}$$

Вказаний тут підхід можна реалізувати і для балансової моделі (13).

Література

1. Алексеев А. В. Применение нечёткой математики в задачах принятия решений / А.В. Алексеев // Прикладные задачи анализа решений в организационно-технических системах. – Рига: Рижский политех. ин-т, 1983. – С. 38-42.
2. Борисов А.Н. Принятие решений на основе нечётких моделей. Примеры использования / А. Н. Борисов, О. А. Кримберг, И. П. Федоров. Рига "Зинанте", 1990. – 184 с.
3. Гвоздик А.А. Решение нечётких уравнений / А. А. Гвоздик // Изв. 4. АН СССР. Техн. кибернетика. – 1984. – № 5. – С. 176-183.
5. Нечёткие множества и теория возможностей. Последние достижения / Под ред. Р.Р. Ягера. – М.: Радио и связь, 1986. – 408 с.
6. Орловский С.А. Проблема принятия решений при нечёткой исходной информации / С.А. Орловский. – М.: Наука, 1981. – 208 с.
7. Рибицька О. Математичні аспекти відновлення інформації / О. Рибицька, М. Сявако. – Львів: Растр 7. – 2008. – 320 с.
8. Mitzumoto M. Algebraic Properties of Fuzzy Numbers / M. Mitzumoto, K. Tanaka // Proc. of the IEEE, 1976. – P. 559-563.
9. Yager R.R. On the Lack of Inverses in Fuzzy Arithmetic // Fuzzy Sets and Systems. – 1980. – Vol. 4, No.1. – P. 73-82.

УДК 631. 523: 575:633.51

Курбанова Р.Т.,*Азербайджанский Научно-Исследовательский Институт хлопководства*

АМФИДИПЛОИДЫ В СЕЛЕКЦИИ ХЛОПЧАТНИКА

В статье указано, что изучение биоморфологических и цитогенетических признаков полученного стерильного гибрида Э.арбореум х Э.палмерии позволили сделать вывод, что стерильность гибрида обусловлена негомологичностью хромосом этих видов.

Размножение материнского растения методами прививки и черенкования позволяют предотвратить маточное растение от ядовитого действия колхицина и сохранить его как живой объект.

Для восстановления фертильности стерильного гибрида необходимо его размножение только прививками и воздействие на точки роста 0,05, 0,1% водного раствора колхицина 36, 24 часа при комнатной температуре.

Установлено, что причины расщепления амфидиплоидных гибридов является несбалансированность числа хромосом, что вызывает нарушение роста, развития и плодоношения растения.

Полученная этим методом 78-х хромосомная гексаплоидная форма использована как донор при повторных скрещиваниях с сортами Э.щирсутум, от которой выделены новые формы для селекции с высокими показателями качества и выхода волокна.

In the article was mentioned that, by the experimenting way was study biomorphological and cyto-anatomy of sterile triploid hybrid (G.arboreum + G.palmerii).

As a result of exsperiments, was discovered that, the principal cause of sterile conditions come from genome disparity.

Recommendation is been that, in order to recreate reproduction property of the sterile hybrid again, the mother object increasing by the inoculating method should be treatment by chemical-mutagen (cholchisin-0.05%) substance during 36hours in condition of room temperature.

Its method used for receiving new valuable forms, like donor.

In addition, above mentioned method can be profitable in practical selection for receiving forms with high quality fiber and fiber output.

Sterile triploid hybrid was treatment by chemical-mutagen (cholchisin). As a result of treatment, we were created new hek-

saploid form with 78 chromosomes unknown before in the nature.

*In the next step of our experiments hexaploid form had been crossed with sorts of *G.hirsutum* forms.*

During experiment time, increasing a number of original mother plant object by the inoculating and sprout method make a guarantees from chemical-mutagen (cholchisin) influence and guarantees to keeping investigation object in the lively circumstance constant conditions.

Межвидовая гибридизация является одним из важных источников создания нового генетического материала для селекции на вилтоустойчивость, скороспелость, качество волокна и другие признаки (1).

В настоящее время благодаря цитогенетическим исследованиям стерильность межвидовых гибридов хлопчатника преодолевается использованием экспериментальной полиплоидии (2).

Межвидовая гибридизация в увязке с экспериментальной полиплоидией позволяет использовать ряд признаков разновидностей отдаленных форм хлопчатника недостающих многим перспективным сортам (3).

Данный метод позволяет преодолеть барьер нескрещиваемости видов тем самым, увеличивает возможность использования в селекционно-генетических исследованиях трудноскрещивающихся видов и форм хлопчатника (4).

Следовательно, межвидовая гибридизация проведенная во взаимодействии с экспериментальной полиплоидией, с учетом цитогенетических и цитоанатомических данных, способствует созданию всевозможных полигеномных сложных гибридов, объединяющих ценные селекционно-генетические признаки.

Целью настоящего исследования было изучение морфобиологических и цитогенетических особенностей амфигаплоидного гибрида Э.арбореум x Э.палмерии ($2n=39$), его амфидиплоида ($2n=78$), сесквидиплоида ($2n=65$). Путём привлечения их в гибридизацию с родительским сортом и другими сортами вида Э.щирсутум, создать ценный исходный материал для селекционных исследований.

Вид Э.арбореум имеет ряд таких полезных признаков как гоммозоустойчивость, скороспелость, высокая прочность и шерстистость волокна, а также легкая собираемость урожая. Эти признаки представляют большой интерес для передачи культурным сортам вида Э.щирсутум.

Подвид Э.палмерии имеет сильно рассеченные листья и меньшую зеленую массу, что представляет большой интерес для получения засухоустойчивых сортов хлопчатника.

В результате скрещивания из 35 опыленных цветков Э.арбореум пыльцой Э.пал-мерии удалось получить лишь одну завязавшуюся коробочку с семью семенами, от которых удалось вырастить два гибридных растения.

Эти гибриды оказались высокостерильными заметным гетерозисом по росту и многочисленному количеству на них пустых плодоземлементов. (7).

Основные морфологические признаки гибрида были промежуточными между родительскими видами, но жёлтая окраска пыльников, пыльцы, лепестков и красное антоциановое пятно у основания лепестков вида Э.арбореум оказались доминирующими у гибридов.

Пыльники у этих гибридов были недоразвитыми и нерастрескивались, а пыльцевые зерна были почти полностью абортивными. Иногда (в пределах 0,2-0,4%) встречались более или менее нормальные пыльцевые зерна, которые отличались сравнительной крупностью. Однако, несмотря на это как при самоопылении, так при опылении нормальной пыльцой обоих родительских форм, а также пыльцой других сортов и форм хлопчатника, получить даже единичное завязывание плода не удалось.

Для цитологического анализа кончики корешков в фазе активного развития растения фиксировали в фиксаторе Левитского и окрашивали ацетожелезогомотоксилином (по методу Ю.М.Агаев, Т.Г.Агаева). (9). Для определения числа хромосом были просмотрены 20 метафазных пластинок.

Мейоз изучали на временных препаратах изготовленных из материнских клеток пыльцы. Бутоны (1,5-2 мм) фиксировали в уксусном алкаголе (3 : 1) в течении 3-6 часов, окрашивали цитоарсеином, подсчитывали число нормальных и ненормальных тетрад.

Определение размеров устьицы и пыльцевых зёрен проводилось путем 100 измерений у листьев и цветков триплоидного гибрида и родительских форм.

Препараты просматривали на микроскопе МБИ-6, размеры устьиц и пыльцевых зерен измеряли с помощью окуляр-объектив микрометра (5).

Для восстановления фертильности амфигаплоидный гибрид размножен прививкой и черенкованием. В качестве подвоя служили сорта вида Э.барбаденсе. Прививка проведена методом сближения и с черенками.

В результате установлено, что размеры длины и ширины устьиц у триплоидного гибрида оказались промежуточными между родительскими видами. Коэффициенты изменчивости

почти по всем изученным признакам у гибридов сильно варьировали по сравнению с родительскими формами, что вероятно объясняется неоднородностью анатомических элементов (8). Пыльцевые зерна отличаются по размерам плоидности растений. Самый большой коэффициент изменчивости пыльцевых зерен (21,8%) был у триплоидного гибрида, что объясняется неоднородностью их величины. Значить триплоидность данного гибрида подтверждается изучением косвенных признаков - размером устьиц и диаметром пыльцевых зерен. Однако, триплоидность гибрида в основном выявляется данными цитологического анализа.

Для восстановления фертильности стерильного гибрида нами было разработана методика усовершенствования метода экспериментальной полиплоидии, с помощью которого возможно сократить сроки получения полиплоидов и сохранить гибриды маточного растения.

Поэтому для сохранения труднополучаемого триплоидного гибрида как живого объекта вытекает необходимость его размножения. При этом следует учесть, что действие ядовитого колхицина может привести к гибели материнского растения. Исходя из этого проведенным исследованием доказано, что размножение гибрида прививками и черенками способствует сохранению материнского растения и предотвращает его гибель.

Проведенное исследование показало, что действие колхицина на растения выращенных на своем корню вызывает гибель растений по сравнению с действием на привитые растения, что объясняется слабой их корневой системой. Однако, размножение стерильного гибрида на своем корню позволяет в любое время просмотреть соматический набор его хромосом.

Привитое растение имеет мощную корневую систему за счёт основного подвойного растения, поэтому их гибель оказался незначительным.

В ходе исследования установлено, что действие колхицина на гибрида выращенного на своем корню следует проводить на второй год его получения. Данное объясняется тем, что на 2-ой год корневая система его нормализуется и становится пригодным к экспериментальной полиплоидии.

Значить проведенное исследование доказывает, что для восстановления фертильности стерильного триплоидного гибрида необходимо его размножение прививкой, а затем действием на точки роста привитого растения 0,05% и 0,1% колхицина в течение 36,24 часов можно получить полиплоидное растение.

В результате в обоих экспозициях у триплоидного гибри-

да в привитых растениях была восстановлена фертильность. Они образовали крупные бутоны, цветы, пыльники хорошо развивались и при растрескивании выбрасывали нормальные пыльцевые зерна, которые попадая на рыльца обеспечивали нормальное завязывание коробочек.

Таким образом, нам удалось экспериментально удвоить число хромосом у амфи-гаплоидного гибрида Э.арбореум x Э.палмерии и восстановить его плоидность, получить 78 хромосомный амфидиплоидный гибрид объединяющий генетические информации родительских 26 и 52 хромосомных видов хлопчатника.

Цитологическое изучение амфигаплоидного гибрида показало, что он в соматических клетках имеет 39 хромосом, следовательно является настоящим триплоидным амфи-гаплоидом.

При цитологическом изучении материнских клеток пыльцы выяснилось, что в хромосомном наборе триплоидного гибрида геномы "А" получены от вида Э.арбореум, а геномы "АД" от вида Э.палмерии. Данное является основной причиной их стерильности, так как все хромосомы принадлежащие к геному "Д" в процессе конъюгации должны оставаться унивалентами.

При изучении гибрида не обнаружено влияние материнской формы на ход течения мейоза. Основная масса изученных метафаз состояла из 13 бивалентов крупных хромосом и 13 унивалентов мелких хромосом, очень редко встречались три и квадринанты. Последние по видимому образуются из хромосом, имеющих некоторую гомологичность в гаплоидном наборе, способных к конъюгации. Как униваленты, так и три и квадринанты в метафазах первых и вторых делений мейоза приводили к нарушениям и в других фазах процесса микроспорогенеза. Отсутствие гомологичности хромосом у гибридов вызывало в свою очередь серьезное нарушение в стадии тетрад. В результате случайного распределения хромосом по полюсам в спорах количество микроспор различных размеров колеблется от 1 до 7, поэтому эти гибриды имеют стерильную пыльцу. Стерильность гибридов по женской линии свидетельствует о том, что такие нарушения имеют место и в процессе микроспорогенеза.

В результате нарушений нормального хода мейоза можно заключить, что у амфи-гаплоидного гибрида образуются различные типы спор, которые приводят к образованию нежизнеспособных пыльцевых зерен различных размеров и вызывают их полную стерильность (6).

Таким образом выяснено, что основной причиной стерильности межвидового гибрида Э.арбореум x Э.палмерии служит

негомологичность хромосом родительских видов. На основании наличия большого количества бивалентов в мейозе можно заключить, что при восстановлении плодovitости стерильных гибридов путем удвоения числа хромосом, увеличивается частота поливалентных ассоциаций хромосом, которая приводит к снижению плодovitости полученных амфидиплоидов.

Выращивание семенного потомства амфидиплоидов и определение числа их хромосом показали, что в наборе у них в основном встречались 78 и частично 76 хромосомные растения, которые вызывают серьезные нарушения спорогенеза.

Установлено, что причины расщепления амфидиплоидных гибридов является несбалансированность числа хромосом, что вызывает нарушение роста, развития и плодоношения растений.

Все ненормальности в семенном поколении связаны с наличием определенного количества конъюгирующих хромосом в виде бивалентов, три и квадбивалентов, которые встречались у гибридов еще до удвоения их числа хромосом. После удвоения числа хромосом униваленты становятся бивалентами, а биваленты и хромосомы более высокой валентности приобретают способность к более сложным формам конъюгации. Все это в итоге приводит к многочисленным сложным нарушениям в мейозе и плодоношении.

Негомологичность хромосом амфидиплоидов в свою очередь вызывают частичные нарушения на стадии тетрад. Число спор в спорах колеблется от 3 до 5 микроспор, количество правильных тетрад у амфидиплоидов в 3 раза больше чем неправильных.

Таким образом, изучение амфидиплоидного гибрида Э.арбореум x Э.палмерии показало, что наряду с морфологическими показателями важными в изучении плоидности растений являются цитогенетические и цитоанатомические показатели.

В результате исследования по использованию генетических возможностей вида Э.арбореум в селекции Э.щирсутум в сочетании с экспериментальной полиплоидией получен гексаплоидный амфидиплоид, который представляет большой интерес как ценный исходный материал.

Проведением многократной реципрочной гибридизации гибрида с сортами Э.щирсутум, можно получить ряд новых ценных форм, которые могут быть использованы в качестве донора, применение направленного индивидуального отбора по комплексу признаков и свойств эффективно для создания богатого фонда хлопчатника.

Литература

1. Рзаев М.М., Садыхова Л.Д. Использование дикого вида *Э.стоьксии* в селекции хлопчатника. // Мат. ЫВ съезд Всес.сов. по полиплоидии. – К., 1975.
2. Жебрак А.Р., Рзаев М.М. Массовое получение амфидиплоидов хлопчатника действием колхицина. Докл. АН СССР, 26. – №2. – 1940. – С. 163-166.
3. Махмудов Т.К., Садыхова Л.Д., Казымов М.И., Гахраманов Ф.К. Дикий вид *Э.аномалум* и его значимость в межвидовой гибридизации в сочетании с экспериментальной полиплоидией. – Национальная Академия Наук Азербайджана Гянджинский Региональный Научный Центр, сборник известий. – №25. – 2006. – С. 75-77.
4. Арутюнова Л.Г. Метод межвидовой гибридизации в селекции хлопчатника. // В сб. "Итоги исследований по вопросам сел. ген. и сем. хлопчатника за 50 лет". – Ташкент, 1970.
5. Навашин М.С. Методика цитологических исследований для селекционных целей. – М., 1936.
6. Абдуллаев А.А., Лозарева О.Н. Цитологический анализ межвидового гибрида хлопчатника. Цитол. и ген. – 1977, 6.
7. Мауер Ф.М. Отдаленная гибридизация в эволюции хлопчатника. // В сб. совещание по отдаленной гибридизации растений и животных. – М., 1958.
8. Садыхова Л.Д., Махмудов Т.К. О некоторых цитоанатомических признаках гибрида *Э.пирсутум* х *Э.стоьксии*. Жур. с/х биология. – М., 1984. – №4. – С. 52-55.
9. Агаев Ю.М. и Агаева Т.Г. Способ приготовления давленных препаратов хромосом хлопчатника. Изобретения №880364, "Открытия Изобретения, Промышленные образцы и торговые Марки". – М., 1981. – №42, 1.

Зміст

ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

<i>Біттер О. А., Франчук І. Б.</i> ОСНОВНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	4
<i>Боднар І. В.</i> INTERNET-МАГАЗИН ЯК СКЛАДОВА МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ПРИВАБЛИВІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ.....	13
<i>Височин І. В.</i> ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	19
<i>Георгієв В. А.</i> ПОКАЗНИКИ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	26
<i>Іванчук Н. В.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВА.....	30
<i>Козак Л. В.</i> МОДЕЛІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ У ФОРМУВАННІ ЦІНОВОГО МЕХАНІЗМУ В АПК.....	39
<i>Корнус В. Г.</i> "КАСОВИЙ" МЕТОД ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ З ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ — ЯК МЕХАНІЗМ ПОПОВНЕННЯ ОБІГОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	46
<i>Котенко Т. Ю.</i> УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ.....	55
<i>Левицький В. В.</i> ОПТИМАЛЬНІ ПІДХОДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	61
<i>Малецька О. І.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРСОНАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	66
<i>Мальчик М. В.</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	72

<i>Ніколаєнко І. В.</i> МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО РИЗИКУ.....	79
<i>Попівняк Ю. М.</i> ВТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ КЛАСИФІКАЦІЇ.....	90
<i>Рудик О. Р.</i> ВИБІР ФІНАНСОВИХ ІНДИКАТОРІВ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	103
<i>Скакун В. А.</i> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДРЯДНИХ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	111

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

<i>Arndt Kümpel, M. A.</i> AGRICULTURE AS A STRATEGIC ASSET CLASS: ETHICS, ECOLOGY AND ECONOMICS.....	122
<i>Безух С. В.</i> ШВИДКІСТЬ ПОВЕРНЕННЯ ВКЛАДІВ ЯК ФАКТОР ПОСИЛЕННЯ ДОВІРИ ВКЛАДНИКІВ ДО БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....	132
<i>Бігдаш В. Д., Литвиненко Р. Я.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ОПЕРАТИВНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ БАНКІВСЬКО-СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	142
<i>Боровик П. М., Ярова І. В.</i> ПРОБЛЕМИ ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	158
<i>Буряк П. Ю., Блащук-Дев'яткіна Н. З.</i> БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ВИКЛИКІВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....	165
<i>Вешневська А. В.</i> РОЗВИТОК КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ.....	173
<i>Гилка М. Д.</i> ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ЕЛЕМЕНТИ ФОРМУВАННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	181

Гринюк Н. А.

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	188

Дзюба Т. Г.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ЗА УЧАСТЮ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	196

Єршова Г. В.

ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	205

Кікена Т. І.

ОСНОВНІ ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ КРИЗИ ІПОТЕКИ В США ДЛЯ ІПОТЕЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	213

Кнейслер О. В.

ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....	224

Ксьондз С. М., Матющенко О. В., Ревякін В. О.

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ.....	236

Кужій Л. М.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ДИВІДЕНДНУ ПОЛІТИКУ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	241

Македон В. В.

МЕХАНІЗМИ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ ОПЕРАЦІЙ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАНЬ КОМПАНІЙ.....	248

Мірко Н. В.

ОСНОВНІ ВИДИ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	257

Немкович О. Б.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМСТВ АПК ЧЕРЕЗ МЕХАНІЗМ ЗДЕШЕВЛЕННЯ КРЕДИТІВ.....	268

Нечепуренко С. О.

ПРОБЛЕМИ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....	276

Перепьолкіна О. О.

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ДЕСТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	285

Рудковська Є. В.

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇН ЦІСЕ ТА БАЛТІЇ ЗА УМОВ СТАНОВЛЕННЯ В НИХ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ МОДЕЛІ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	293

Салій Н. Ю.

СУТНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	302

Старостенко Г. Г., Квасницька Р. С., Подсядло Л. П.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	309

Тимоць М. В.

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАТИКИ ДЛЯ ПОТРЕБ ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ПОЛІПШЕННЯ ЗЕМЕЛЬ.....	320

Шаманська О. І.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	328

Щурик М. В.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ФІНАНСУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ КАРПАТСЬКОГО МАКРОРЕГІОНУ.....	334

Юревич Л. М.

СТРУКТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	343

СУЧАСНІ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Детко І.

QUALITY ESTIMATION OF STOCK INDICES IN UKRAINE.....	353

Бударіна Н. О.

ВПЛИВ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ.....	365

Кучерівська С. С.

ФІНАНСОВА ОЦІНКА МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ.....	373

Марченко А. Ю.

КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ІПОТЕЧНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ.....	380

Медведкіна Є. О., Месечко І. М.

ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАСЛІДКИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	388

<i>Михайловська І. М.</i> ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТРАХУВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ РИЗИКІВ.....	398
<i>Невмержицька О. В.</i> РЕОРГАНІЗАЦІЯ ЯК МЕТОД ОЗДОРОВЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	405
<i>Семкова Л. В.</i> УКРАЇНА В ПРОЦЕСАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ СТРАХОВИЙ РИНОК В УМОВАХ СВІТОВОЇ ТА НАЦІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....	419
<i>Теребус О. М.</i> ПЕРЕСТРАХУВАЛЬНИЙ РИНОК ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	425
<i>Туровцева І. Г.</i> ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	431
<i>Шимко О. В.</i> БІРЖОВА ТОРГІВЛЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ.....	437
МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛІГІЇ У ФІНАНСАХ	
<i>Вітлінський В. В., Коляда Ю. В., Пертен С. І.</i> МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ІНФЛЯЦІЙНОГО РИЗИКУ І ЙОГО ДИНАМІКИ.....	445
<i>Галецька Т. І., Топішко О. І.</i> МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ЛІЗИНГОВИХ ПРОЕКТІВ.....	454
<i>Глуценко О. О.</i> МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ НЕЛЕГАЛЬНОГО ПІДПРИЄМЦЯ В ПРОЦЕСІ "ВІДМИВАННЯ" ДОХОДІВ	470
<i>Сорокіна Л. В.</i> ВАРТІСНА СКЛАДОВА В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ДОРОЖНЬО-БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	481
<i>Сявавко М. С.</i> ПІДВАЛИНИ ЕКОНОМЕТРІЇ ДРУГОГО ПОКОЛІННЯ.....	491
<i>Тимків В. П.</i> ПОНЯТТЯ НЕЧІТКОЇ БАЛАНСОВОЇ МОДЕЛІ.....	505
<i>Курбанова Р.Т.,</i> АМФИДИПЛОИДЫ В СЕЛЕКЦИИ ХЛОПЧАТНИКА.....	513

Збірник наукових праць

НАУКОВІ ЗАПИСКИ
Серія “Економіка”

ВИПУСК 12

Редактор Пасічник І. Д.

Відповідальний за випуск Козак Л. В.

Упорядники Дем’янчук О. І., Бенедик Ю. Ю.

Технічний редактор Свиначук Р. В.

Комп’ютерна верстка Крушинської Н. О.

Художнє оформлення обкладинки Тимчука С. К.

Коректор Федорчук С. А.

Формат 42х30/4.

Папір офсетний. Друк різнографія.

Ум. друк. арк. 15,22. Гарнітура “PetersburgC”

Наклад 100 прим.

Видавництво Національного університету “Острозька академія”

Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.

Свідоцтво про державну реєстрацію

РВ №1 від 8 серпня 2000 року.