



НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
"ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ"

НАУКОВІ ЗАПИСКИ

Серія "Економіка"

ВИПУСК 14

Острого — 2010

ББК 65. 9(4)
УДК 336 (477)
Н 34

*Рекомендовано як фахове видання
Постанова президії ВАК України №1-05/3 від 14. 04. 2010 р.*

*Друкується за ухвалою вченої ради
Національного університету “Острозька академія”
Протокол № 11 від 24 червня 2010 р.*

Редакційна колегія:

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

Кралоук 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).

Н 34 Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог:
Видавництво Національного університету “Острозька академія”,
2010. – Випуск 14. – 564 с.

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”, 2010

ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

УДК 336. 225. 6

Зглюй Т. В.,*ассистент кафедры экономики предприятий УО "Полесский государственный университет"*

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Финансовая устойчивость предприятия заключается в его способности своевременно погашать все возникающие обязательства. Повышение эффективности производства возможно за счет снижения налоговых расходов, оптимизировать которые помогает налоговое планирование.

Ключевые слова: *налоги, платежеспособность, оптимизация, эффективность.*

Фінансова стійкість підприємства полягає в його здатності вчасно погашати всі виникаючі зобов'язання. Підвищення ефективності виробництва можливе за рахунок зменшення податкових витрат, оптимізувати які допомагає податкове планування.

Ключові слова: *податки, платоспроможність, оптимізація, ефективність.*

The financial soundness of the enterprise consists in its ability in time to reset all arising obligations. Production effectivization is possible at the expense of decrease in tax costs, to optimise which tax planning helps.

Keywords: *taxes, solvency, optimisation, efficiency.*

Постановка проблемы. Необходимость налогового планирования изначально определена современным налоговым законодательством, предусматривающим различные налоговые режимы, в зависимости от статуса налогоплательщика, направлений и результатов его финансово-хозяйственной деятельности, места регистрации и организационной структуры организации налогоплательщика.

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Главной целью деятельности любого предприятия является повышение уровня благосостояния собственников предприятия и максимизация рентабельности производства за счет снижения налоговых расходов.

Анализ последних исследований и публикаций. Основные аспекты теории налогового планирования широко рассматривались и обсуждались видными экономистами Галимзяновым Р. Ф., Горбуновым А., Гуськовым С., Кожинным В. Я., Козенковой Т. А., Медведевым А. Н., Мельником Д., Погорлецким А. И., Рогозиным Б. А., Тихоновым Д. Н., Черником Д. Г. и другими. Вопрос необходимости разграничения налоговой оптимизации, как правомерных действий налогоплательщика, и уклонения от уплаты налогов, как противоречащего закону деяния, неоднократно рассматривался различными авторами. [1]

В настоящее время разработано и используется множество методик оценки финансового состояния предприятия, таких как методика Шеремета А. Д., Ковалева В. В., Донцовой Л. В., Никифоровой Н. А., Стояновой Е. С., Артеменко В. Г., Белендира М. В. и другие. Отличие между ними заключается в подходах, способах, критериях и условиях проведения анализа. Для оценки взаимосвязи системы налогообложения и финансовой устойчивости предприятия наиболее близко подходит методика профессора А. Д. Шеремета и Р. С. Сайфулина.

Цель и задания исследования. Целью исследования является разработка теоретических положений и рекомендаций по налоговому планированию на предприятиях, а также определение взаимосвязи налогообложения и финансовой устойчивости предприятия.

В соответствии с поставленной целью исследования определены следующие задачи:

- изучение теоретических аспектов налогового планирования на уровне хозяйствующего субъекта;
- определение взаимосвязи налогообложения и финансовой устойчивости предприятия;
- разработка направлений оптимизации финансовой устойчивости предприятия.

Изложения основного материала. Главными задачами развития экономики на современном этапе является всемерное повышение эффективности производства, а также занятие устойчивых позиций предприятий на внутреннем и международном рынках. Чтобы выдержать острую конкуренцию и завоевать доверие покупателей предприятие должно выгодно выделяться на фоне предприятий того же типа.

Налоговые вопросы давно уже занимают почетное место в финансовом планировании предприятий. В условиях высоких налоговых ставок неправильный или недостаточный учет налогового фактора может привести к весьма неблагоприятным последствиям или даже вызвать банкротство предприятия.

Финансовая сторона деятельности предприятия является одним из основных критериев его конкурентного статуса. На базе финансовой оценки делаются выводы об инвестиционной привлекательности того или иного вида деятельности, и определяется кредитоспособность предприятия [2, с. 821].

Перед финансовыми службами предприятия ставятся задачи по оценке финансового состояния и разработке мер по повышению финансовой устойчивости. Финансовое состояние в общих чертах обусловлено степенью выполнения финансового плана и мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников, если они предусмотрены планом, а также скоростью оборота производственных фондов и особенно оборотных средств. Таким образом, хорошо организованное финансовое планирование, базирующееся на анализе финансовой деятельности, служит залогом хорошего финансового состояния.

Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Определение его на ту или иную дату отвечает на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение отчетного периода. Однако партнеров и акционеров интересует не процесс, а результат, то есть сами показатели и оценки финансового состояния, которые можно определить на базе данных официальной публичной отчетности [3, с. 44-45].

Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, получаемый в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат. При этом имеется в виду обеспеченность определенными видами источников (собственными, кредитными и другими заемными), поскольку достаточность суммы всех возможных видов источников (включая краткосрочную кредиторскую задолженность и прочие пассивы) гарантирована тождественностью итогов актива и пассива баланса.

Недостаток оборотных средств покрывается за счет кредиторской задолженности, обязательств перед бюджетом, по оплате труда и т. д. Чтобы снять финансовое напряжение предприятиям необходимо выявить причины резкого увеличения на конец года следующих статей материальных оборотных средств: производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция и товары. Это уже задачи внутреннего финансового анализа.

Таким образом, финансовая устойчивость – это состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. В результате осуществления какой-либо хозяйственной операции финансовое состояние предприятия может остаться неизменным, либо улучшиться, либо ухудшиться. Поток хозяйственных операций, совершаемых ежедневно, является как бы "возмутителем" определенного состояния финансовой устойчивости, причиной перехода из одного типа устойчивости в другой.

Знание предельных границ изменения источников средств для покрытия вложений капитала в основные фонды или производственные запасы позволяет генерировать такие потоки хозяйственных операций, которые ведут к улучшению финансового состояния предприятия, к повышению его устойчивости.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана со структурой баланса предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Но степень зависимости от кредиторов оценивается не только соотношением заемных и собственных источников средств. Это более многогранное понятие, включающее оценку и собственного капитала, и состава оборотных и внеоборотных активов, наличие или отсутствие убытков и т. д.

В свою очередь, финансовое состояние предприятия безразлично налоговым органам – с точки зрения способности предприятия своевременно и полностью уплачивать налоги. Наконец, финансовое состояние предприятия является главным критерием для банков при решении вопроса о целесообразности выдачи ему кредита, размерах процента и сроков кредитования.

Таким образом, от улучшения показателей финансового состояния предприятия зависят его экономические перспективы и надежные деловые отношения с партнерами [3, с. 44-45].

Под воздействием внутренних и внешних факторов финансовое состояние предприятия постоянно изменяется, поэтому ни само предприятие, ни участники рынка не удовлетворяют дискретные отчетные данные о финансовом состоянии предприятия. Им необходимо знать и качественную характеристику финансового состояния, то есть насколько оно устойчиво во времени, как долго оно может сохраняться под воздействием внутренних и внешних факторов, и какие упреждающие меры необходимо предпринять для сохранения этого нормального состояния или для выхода из предкризисного или кризисного состояния.

Для решения среднесрочных и стратегических задач по развитию предприятия руководству необходимо иметь соответствующий инструментарий для оценки и прогнозирования изменения финансовой устойчивости.

Практически применяемые сегодня методы анализа финансово-экономического состояния предприятия отстают от развития рыночной экономики. Несмотря на то, что в бухгалтерскую и статистическую отчетность уже внесены и вносятся изменения, в целом она ещё не соответствует потребностям управления предприятием в рыночных условиях, поскольку существующая отчетность предприятия не содержит какого-либо специального раздела или отдельной формы, посвященной оценке финансовой устойчивости отдельного предприятия. Финансовый анализ предприятия проводится факультативно и не является обязательным [4, с. 6].

Важным является вопрос: какую долю участие предприятия в обеспечении общества финансовыми ресурсами посредством налоговых отчислений должно занимать в добавленной стоимости, произведенной предприятием, чтобы иные участники производственного процесса (работники, собственники) получили удовлетворение соразмерное их участию в процессе воспроизводства общественно-полезного продукта?

Собственники каждого конкретного промышленного предприятия должны самостоятельно ответить на этот вопрос и определить тот уровень налоговых изъятий с произведенной имущественным комплексом, находящимся в их пользовании, владении и распоряжении, добавленной стоимости, который, по их мнению, позволит, с одной стороны, успешно развиваться хозяйствующему субъекту в современных динамично изменяющихся условиях, а с другой стороны – будет учитывать уровень общественных интересов, способствовать достижению социального прогресса.

Главной целью деятельности предприятия является повышение уровня благосостояния собственников предприятия и максимизация рентабельности производства за счет снижения налоговых расходов [2, с. 821]. Вместе с тем, эта главная цель требует определенной конкретизации с учетом задач и особенностей предстоящего развития предприятия.

Система налогообложения конкретного предприятия должна обеспечивать формирование достаточного объема собственных финансовых ресурсов и высокорентабельное использование собственного капитала, оптимизацию налогового портфеля, приемлемость уровня налоговых рисков в процессе осуществления предстоящей хозяйственной деятельности и т. п.

Индикатором уровня налоговых платежей служит показатель доли налоговых отчислений в добавленной стоимости, произведенной предприятием, рассчитываемый ежеквартально, исходя из следующих условий: добавленная стоимость находится сложением сумм амортизационных отчислений на восстановление основных средств, заработной платы работников, процентных платежей по займам и кредитам, налоговых отчислений и приравненных к ним платежей, прибыли; к налоговым отчислениям относятся все платежи предприятия в бюджет и внебюджетные фонды.

Налоговые отчисления, исходя из их экономического существа, представляют собой затраты предприятия (большинство налогов при этом участвуют в формировании себестоимости продукции). Поэтому, помимо организации управления целостными налоговыми потоками предприятия, уменьшения посредством снижения налоговой базы по конкретным налогам абсолютного показателя в виде денежных выплат налоговых изъятий, достижения приемлемого уровня показателя доли налоговых отчислений в добавленной стоимости, большое значение приобретает анализ налоговых затрат предприятия с точки зрения коррекции структуры издержек производства в целях достижения задач финансовой устойчивости предприятия.

С точки зрения финансового анализа, огромное значение приобретает показатель минимального уровня денежных активов, обеспечивающего текущую налоговую платежеспособность предприятия.

С другой стороны, правильное использование предусмотренных налоговым законодательством льгот и скидок может обеспечить не только сохранность и получение финансовых накоплений, но и возможность весьма эффективной деятельности предприятия, новых инвестиций за счет экономии на налогах или даже за счет возврата налоговых платежей из казны.

Право налогоплательщика принимать меры, направленные на правомерное уменьшение своих налоговых обязательств основано на праве всех субъектов права защищать свои охраняемые законом права (в первую очередь, право собственности) любыми не запрещенными законом способами. А поскольку налог – это безвозмездное изъятие в доход государства определенной части имущества налогоплательщика, естественно, то налогоплательщик вправе избрать способ уплаты налогов, позволяющий уменьшить “ущерб”, причиненный ему взиманием налогов, воспользовавшись для этих целей всеми допустимыми законом способами.

Законодатель признает право налогоплательщика принимать меры, направленные на защиту своей собственности, в том числе путем законного сокращения объема налоговых обязательств [5].

В рамках рассматриваемой проблемы важно определиться со следующими понятиями. Избежание налогов – это легальный путь уменьшения налоговых обязательств, основанный на использовании законодательно предоставленных возможностей в области налогового законодательства, путем изменения своей деятельности. В то время как уклонение от уплаты налогов – нелегальный путь уменьшения налоговых обязательств, основанный на уголовно наказуемом сознательном использовании методов сокрытия учета доходов и имущества от налоговых органов, а также искажения бухгалтерской и налоговой отчетности.

Налоговое планирование заключается в разработке и внедрении различных законных схем снижения налоговых отчислений, за счет применения методов стратегического планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В условиях жестокой фискальной политики государства на фоне продолжающегося экономического кризиса и сокращения материального производства налоговое планирование позволяет предприятию выжить.

Под налоговым планированием понимаются способы выбора “оптимального” сочетания построения правовых форм отношений и возможных вариантов их интерпретации в рамках действующего налогового законодательства.

Любой подход к проблеме экономии и риска вынуждает применять комплекс специальных мер по маневрированию в “налоговых воротах” и адаптации к непостоянству законодательства и регламентирующих до-

кументов. Активная деятельность в этом направлении, при справедливом ужесточении налогового контроля, немыслима без понимания принципов налогового планирования вне зависимости от конкретно приводимых примеров [6].

Налоговое планирование можно определить как выбор между различными вариантами методов осуществления деятельности и размещения активов, направленный на достижение возможно более низкого уровня возникающих при этом налоговых обязательств. Очевидно, что в идеале такое планирование должно быть перспективным, поскольку многие решения, принимаемые в рамках проведения сделок особенно при проведении крупных инвестиционных программ, весьма дорогостоящи, и их "компенсация" может повлечь за собой крупные финансовые потери.

Поэтому налоговое планирование должно основываться не только на изучении текстов действующих налоговых законов и инструкций, но и на общей принципиальной позиции, занимаемой налоговыми органами по тем или иным вопросам, проектах налоговых законов, направлениях и содержании готовящихся налоговых реформ, а также на анализе направлений налоговой политики, проводимой государством.

Эффективность налогового планирования всегда следует соотносить с затратами на его проведение. Следует также соотносить цели налогового планирования со стратегическими (коммерческими) приоритетами организации.

Необходимость и объем налогового планирования напрямую связан с тяжестью налогового бремени, уровень которого целесообразно рассчитывать по следующей формуле:

$$НБ = \frac{НН}{ОПР} * 100\%, \quad (1)$$

где *НБ* – налоговое бремя;

НН – налоги, начисленные за отчетный период;

ОПР – объем реализованной продукции [7].

Налоговое планирование является одной из главных составляющих частей процесса финансового планирования, основной задачей которой является предварительный расчет вариантов сумм прямых и косвенных налогов, налогов с оборота по результатам общей деятельности по отношению к конкретной сделке или проекту (группе сделок) в зависимости от различных правовых форм ее реализации.

Подобный процесс достаточно сложно поддается ясному и формализованному описанию из-за того, что налоговая схема работы каждой организации и финансовая схема каждой сделки во многом уникальна и практические советы даются так же, как и врачебное заключение, – только в конкретном случае после предварительной экспертизы.

Налоговое планирование на уровне предприятия – это выбор между разными вариантами осуществления финансово-хозяйственной деятель-

ности и размещения активов с целью достижения максимально низкого уровня налоговых обязательств, которые при этом возникают [6].

Как зарубежные, так и отечественные исследователи под налоговым планированием понимают, прежде всего, деятельность, направленную на уменьшение налоговых платежей. Предлагаемые определения рассматривают суть налогового планирования с сугубо ограничительных позиций, воспринимая его через призму противостояния налогоплательщика, с одной стороны, и фискальных органов, с другой.

В то же время, налоговое планирование призвано не только и не столько уменьшить налоговые отчисления предприятия, хотя оптимизация налоговых платежей и является его важнейшей функцией, сколько стать регулятором производства и процесса управления предприятием [8].

Исходя из этого, можно предложить достаточно простую и удобную классификацию видов или направлений налогового планирования:

1. Классическое налоговое планирование, которое заключается в планировании правильной и своевременной уплаты налогов. Содержание классического налогового планирования состоит из организации правильного учета и отчетности, планирования экономической деятельности в рамках определенных законом и своевременной уплаты налогов.

2. Оптимизационное (минимизационное) налоговое планирование, при котором налогоплательщик путем использования и манипулирования существующим законодательством планирует и организует свою экономическую деятельность так, чтобы платить меньше налогов. В рамках оптимизационного налогового планирования налогоплательщик использует все достоинства и недостатки существующего законодательства, в том числе его несовершенство, сложность и противоречивость. При этом он реализует налоговые схемы, которые позволяют применять такие формы экономических действий, налогообложение которых минимально.

3. Вульгарное (противозаконное) налоговое планирование, при котором налогоплательщик применяет противозаконные методы в целях уменьшения налоговых платежей. С точки зрения реальной экономики это выгоднее всего, однако порождает весьма неблагоприятные последствия для налогоплательщика (или, по крайней мере, их вероятность) [9].

Налоговое планирование при его правильной организации дает возможность предприятию:

- придерживаться налогового законодательства путем правильности расчета налогов, сборов и других платежей налогового характера;
- свести к минимуму налоговые обязательства;
- максимально увеличить прибыль;
- разработать структуру взаимовыгодных соглашений с поставщиками и заказчиками;
- эффективно руководить денежными потоками;
- избегать штрафных санкций.

В зависимости от инструментов, которые используют в налоговом планировании, оно может базироваться на:

- использовании налоговых льгот – полное или частичное освобождение субъектов предпринимательства от уплаты определенных налогов, связанное с определенной деятельностью или производством определенной продукции;
- использовании налоговых лазеек – отдельных вопросов предпринимательской деятельности, не урегулированных налоговым законодательством;
- использовании специально разработанных схем, оптимизации налоговых платежей, которые обычно и являются основным инструментом налогового планирования.

Налоговое планирование может базироваться и на прямых нарушениях налогового законодательства, но тогда оно перестает отвечать основным принципам, которые лежат в основе этого планирования [7].

Налоговая оптимизация – это уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов [10].

Набор инструментов налоговой оптимизации, совокупность применяемых при этом схем и методов постоянно изменяется, в первую очередь, в связи с изменением законов и иных нормативных актов, а также в связи с изменением правовой оценки тех или иных действий органами, осуществляющими применение правовых норм (судами, налоговыми органами). Вследствие нестабильности внешней правовой среды предприятие не может осуществить налоговую оптимизацию применительно к своей деятельности раз и навсегда, необходимо постоянно отслеживать все происходящие изменения и корректировать в соответствии с ними осуществляемые мероприятия по налоговой оптимизации. Наиболее существенные изменения влекут необходимость пересмотра всей схемы финансово-хозяйственной деятельности предприятия и, возможно, кардинального ее изменения.

Взаимосвязь налоговых отчислений и финансовой устойчивости выражается в том, что при увеличении суммы налоговых отчислений снижается коэффициент автономии и возрастает коэффициент финансового риска. При этом не происходит значительного изменения финансового положения. Однако, в современных условиях частых изменений в налоговом законодательстве и возможности ухудшения финансового состояния организации в результате роста суммы налоговых отчислений, необходимо разработать ряд мероприятий по повышению финансовой устойчивости предприятия.

Для успешного функционирования налоговой системы должны быть созданы соответствующие экономические условия. Особое значение при-

обретает устойчивость, стабильность налоговой системы, позволяющая товаропроизводителям прогнозировать результаты хозяйственной деятельности, обеспечивать гарантии для долгосрочных инвестиционных проектов. К механизму налогообложения предъявляют очень высокие требования. Он должен, прежде всего, содействовать высокой деловой активности предпринимателей, обеспечивать заинтересованность в результатах своего труда производителей и собственников. И в то же время он должен побуждать предприятия эффективно использовать фонды, товарно-материальные запасы, сокращать производственные расходы. В тоже время предприятия со своей стороны должны планировать и оптимизировать налоговые платежи для получения наилучших результатов финансово-хозяйственной деятельности [2, с. 822-823].

Эффективность налогового планирования значительно повышается при условии правильной и целенаправленной организации, которая предусматривает формирование коллектива людей, которые будут заниматься этой работой, разработкой плана, целей и задач налогового планирования, а также разработкой и реализацией схем минимизации налоговых платежей [11].

Если у предприятия нет средств на организацию службы налогового планирования, то даже при высокой налоговой нагрузке оно не сможет ее организовать. Поэтому каждое предприятие, формируя службу налогового планирования, должно исходить, во-первых, из того, какие средства оно может выделить на организацию такой деятельности, и, во-вторых, смогут ли эти затраты окупиться, а если окупятся, то за какое время. Конечно, на малых предприятиях, где кроме рабочих, есть только руководитель (директор) и бухгалтер, ни о какой специальной службе речь идти не может, а функции налогового планирования должны на себя взять они самостоятельно.

На больших предприятиях, где, как структурные подразделения, уже организована бухгалтерия и планово-финансовый отдел, обязанности по выполнению таких функций целесообразно возложить на одного из работников этого отдела или сформировать группу налогового планирования.

Каждый из участников оптимизации налоговых платежей выполняет четко определенные функции:

- руководитель предприятия принимает решение относительно целесообразности определенной деятельности или схемы, дает юристу и бухгалтеру распоряжения относительно фактических условий реализации и ожидаемых результатов налоговой оптимизации;
- юрист анализирует правовые аспекты соглашения и его соответствие законодательству, согласовывает особенности реализации соглашения с контрагентами;
- бухгалтер осуществляет расчеты финансовых параметров, порядок их отражения в бухгалтерском учете и налоговой отчетности, расчет налогов, которые следует уплатить;

– специалист по налоговому планированию оценивает всю информацию, которая поступила от руководителя, юриста и бухгалтера и дает заключение относительно возможности и целесообразности реализации такой схемы (рисунок 1) [11].



Рис. 1. Виды налогового планирования

Из вышеизложенного следует, что налоговое планирование и налоговая оптимизация являются не только возможными, но и жизненно необходимыми для каждого предприятия.

Методологически построение системы налогового планирования начинается с определения стратегических целей предприятия в области налогообложения. Далее в соответствии с поставленными стратегическими установками генерируются показатели, позволяющие судить о достижимости и успешности выбранных в качестве стратегических ориентиров нормативов. Исходя из целевых параметров, строится организационная структура процесса налогового планирования.

Выводы. Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности предприятия в условиях

рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля и привлечений инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату – рабочим и служащим, дивиденды – акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

Только комплексное и грамотное использование совокупности ряда перечисленных выше мероприятий позволит достичь эффективности от их применения, снизить налоговую нагрузку и улучшить финансовые результаты. Правильно установленные налоги в сочетании с другими финансово-кредитными рычагами являются важнейшим фактором повышения эффективности.

Литература:

1. Павленко Н. Налоговое планирование / Н. Павленко // Эпиграф. – 2000. – № 7.
2. Зглой Т. В. Взаимосвязь налогообложения и риск невозврата кредита / Т. В. Зглой // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект – Сборник научных трудов, Донец: ДонНУ, 2009. – 1528 с.
3. Управление предприятием и анализ его деятельности / Под ред. В. Н. Титаева – М.: Финансы и статистика, 1998. – 420 с.
4. Абрютин М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М. С. Абрютин, А. В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 1998. – 180 с.
5. Искусство налогового планирования // Экономика и жизнь. СПб региональный выпуск. – 1994. – № 18.
6. Налоговая реформа и направления налоговой политики // ЭКО. – № 1. – 2003. – С. 115-119.
7. Налоговая оптимизация // Налоги и финансовое право. – № 12. – 2004. – С. 73-80, С. 132-134.
8. Джаарбеков С. М. Методы и схемы оптимизации налогообложения / С. М. Джаарбеков. – М.: МЦФЭР, 2002. – С. 9-12.
9. Тихонов Д. Н. Основы налогового планирования / Д. Н. Тихонов. – М.: Инфограф, 2006. – 192 с.
10. Рогозин Б. А. Налоговое планирование на предприятиях и в организациях (оптимизация и минимизация налогообложения) / Б. А. Рогозин. – 7-е изд., в 3-х тт. – М., 1997.
11. Лаптев И. И. Налоговая политика и интересы общества / И. И. Лаптев, Л. Д. Кузнецов // Налоговый вестник. – № 3. – 2003.

УДК 336. 226

Карлін М. І.,*доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, податкової та бюджетної політики Волинського національного університету ім. Лесі Українки*

ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

У статті аналізуються проблеми здійснення податкової політики в Україні у посткризовий період (2010 р. і наступні роки) та можливі шляхи їх вирішення з урахуванням досвіду зарубіжних країн.

Ключові слова: *податкова політика, податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, збори до державних цільових фондів, податок на нерухомість, місцеві податки та збори, податкові пільги, Україна, Польща, Росія, США.*

В статье анализируются проблемы осуществления налоговой политики в Украине в посткризисный период (2010 и следующие годы) и возможные пути их разрешения с учетом опыта зарубежных стран.

Ключевые слова: *налоговая политика, налог на добавленную стоимость, налог на прибыль предприятий, налог на доходы физических лиц, сборы в государственные целевые фонды, налог на недвижимость, местные налоги и сборы, налоговые льготы, Украина, Польша, Россия, США.*

In the article the problems of realization of tax policy and possible ways of their decision are analysed in a postcrisis period (in 2010 and next years) taking into account experience of foreign countries in Ukraine.

Keywords: *tax policy, value-added tax, income tax enterprises, tax on the profits of physical persons, collections to the state having a special purpose funds, property tax, community charges and collections, tax deductions, Ukraine, Poland, Russia, USA.*

Постановка проблеми. В умовах виходу з кризи удосконалення податкової системи України є важливою умовою цього виходу. При цьому важливо використати досвід реформування податкових систем країн світу в 2008-2010 роках, адаптувати його до українських реалій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам реформування податкової системи України присвятили праці такі вчені-економісти, як: М. Азаров, В. Андрущенко, Є. Бавін, О. Білоусова, А. Веткін, В. Вишневський, О. Гречишкін, О. Данілов, О. Десятнюк, Т. Єфименко, В. Копилов, О. Кирєєв, А. Крисоватий, В. Лановий, Л. Словінська, В. Ревун, А. Соколовська, С. Таранов, С. Терьохін, В. Федосов, Л. Шаблиста, С. Юрій та інші.

Разом з тим, до цього часу дискусійними залишаються питання щодо запровадження податку на нерухомість, удосконалення адміністрування податку на додану вартість, необхідності диференціації податку на доходи фізичних осіб. Ці та інші проблеми в оподаткуванні особливо гостро поставили в 2010 році, коли треба шукати нові шляхи виходу економіки України з кризи, оскільки попередні заходи не дали належного ефекту.

Мета і завдання дослідження. Виявлення шляхів удосконалення податкової системи України як засобу подолання кризи в економіці нашої країни.

Виклад основного матеріалу. Основу податкової системи України утворюють податки, аналогічні тим, які становлять ядро податкових систем розвинутих західноєвропейських країн, – податок з доходів громадян, податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, акцизний збір і мито. Ці податки забезпечують більш як 65 % загальної суми надходжень до зведеного бюджету. Закони, якими регулюється справляння більшості з них, розроблені з урахуванням норм західноєвропейського податкового права [1, с.11].

При проведенні податкової реформи в Україні необхідно зробити акцент на уніфікацію методів визначення елементів за всіма податками (зборами) та вимог до ведення обліку нарахування податків (зборів), спрощення правової бази оподаткування, забезпечення дохідливості положень основних законодавчих актів з оподаткування.

У процесі реформування важливо забезпечити поетапне зниження рівня податкового навантаження на доходи суб'єктів господарювання та громадян, зрівняння податкового тиску на різні категорії платників податків.

Важливою проблемою в Україні вважається розподіл податкових надходжень між центром і регіонами, тому потрібна сильна регіональна соціально-економічна політика.

Реформування фіскального механізму на центральному і місцевому рівнях необхідно здійснювати шляхом установлення стабільних ставок податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів, враховувати пропозиції щодо розширення прав органів місцевого самоврядування, вдосконалити систему формування доходів місцевих бюджетів. З цієї метою необхідно: запровадити майнове оподаткування, перевести плату за землю та податок з власників транспортних засобів в ранг місцевих.

Щодо податкової стратегії, то вона, на думку д. е. н., проф. А. М. Соколовської, з якою важко не погодитися, не може ґрунтуватися тільки на масштабному зниженні ставок за всіма бюджетоутворюючими податками, а отже, й податкового коефіцієнта, оскільки Україна, проголосивши про свій намір вступити до ЄС, не може не ставити за мету поступове наближення до європейського рівня стандартів задоволення потреб своїх громадян у суспільних благах, які фінансуються за рахунок податків та зборів. Насамперед це стосується послуг охорони здоров'я.

Як кошти державного бюджету, так і ресурси, акумульовані через систему медичного страхування, кожна країна використовує за власними принципами бюджетної політики. Зокрема, в США за рахунок страхових внесків покриваються лише витрати на найбільш суттєві медичні послуги, у Франції використовується механізм доплати у випадках, коли вартість медичних послуг перевищує ту, що передбачена державними програмами, у Великобританії страховки допомагають уникати тривалого очікування в чергах за отриманням якісної медичної допомоги.

Позитивним для наслідування є досвід Росії, де з 2010 р. внесок на медичне страхування виділено з єдиного соціального податку в окремий платіж, а з 2011 р. розмір відрахувань у Фонд обов'язкового медичного страхування, що займається фінансуванням медобслуговування в країні, склав 5,1% проти показника 2009 р. у 3,1% від доходу підприємств. В Україні ж і досі не існує навіть аналогу Фонду обов'язкового медичного страхування.

За оцінкою В. Ревуна, заступника голови ДПАУ, кандидата економічних наук, податки, що мобілізуються до державного і місцевого бюджетів, – це досить складна система, в якій налічується багато різноманітних податків і зборів. За значну кількість із них громадяни та суб'єкти господарської діяльності зобов'язані періодично звітувати. Окремі податки й збори, створюючи безліч проблем для платників і збільшуючи обсяг роботи податковим інспекторам, не відіграють ніякої ролі у формуванні бюджетних доходів. Тому частину з них, на нашу думку, треба ліквідувати.

З метою удосконалення структури податкової системи України колишній Голова ДПАУ О. Кирєєв справедливо пропонував ліквідувати такі збори: 1) за участь у бігах на іподромі; 2) за виграш у бігах на іподромі; 3) з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі; 4) ринковий збір; 5) за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг; 6) за проведення місцевого аукціону, конкурсного розпродажу і лотерей; 7) за право проведення кіно- і телезйомок; 8) збір за видачу ордера на квартиру. Натомість він пропонував ввести такі додаткові податки та збори: 1) податок на майно; 2) плату за надані земельні ділянки; 3) місцевий податок з продажів; 4) готельний збір (який був відмінений з 2004 р.). На думку О. Кирєєва, яку ми підтримуємо, слід також було розширити перелік загальнодержавних і місцевих податків і зборів за рахунок тих, які зараз реально утримуються, але їх немає в цьому переліку: 1) частина прибутку (доходу), яка сплачується до бюджету суб'єктами господарювання, в статутному фонді яких державі належать певні частки (акції, паї); 2) збір на розвиток рекреаційного комплексу (для Автономної Республіки Крим); 3) збір на розвиток електротранспорту (для Автономної Республіки Крим) [2, с.185].

Систему пільг для малого бізнесу доцільно будувати, на наш погляд, за запропонованою В. Ревуном схемою: а) пільги за непрямыми податками не надаються; ПДВ, акцизи, мита мають оплачувати всі на рівних умовах,

в іншому разі більшість структур малого бізнесу втягуються у фіктивні схеми, а бюджет недоотримуватиме значні суми доходів; б) доходи, що залишаються в розпорядженні структур малого бізнесу після виплати заробітної плати на рівні не менше прожиткового мінімуму і сплати соціальних податків, повністю або частково звільняються від податків (це положення в частині заробітної плати може не поширюватися на малі підприємства, де зайняті виключно члени однієї сім'ї, без права залучення працюючих зі сторони); в) додатково отримані доходи мають бути спрямовані на розширення підприємницької діяльності, придбання нового обладнання, техніки та відповідної нерухомості [2, с.193].

Доцільно негайно підняти планку вартісних оцінок малого бізнесу, як пропонує багато експертів та підприємців (маємо на увазі 1 млн. грн. річної виручки на 50 працюючих на малому підприємстві і 500 тис. грн. річної виручки на десять працюючих у підприємницькій структурі фізичної особи). Нині мале підприємство отримує право на податкові пільги за умови, що на одного працюючого припадатиме не більше 1667 грн. місячної виручки.

Важливо запровадити податки з помірними ставками на майно, наявність якого свідчить про перевищення суспільно визнаного середнього рівня життя. Нижче зазначеного рівня сьогодні живуть 70-75% громадян України. Тому доречно говорити про податок на майно як податок на багатих. Разом з тим, його ставка повинна бути на мінімально можливому рівні: 0,1 % від бази оподаткування з поступовим підвищенням до 0,5 %.

Впровадження майнових податків на таких засадах забезпечить істотний приріст доходів бюджету, не зачіпаючи малозабезпечених верств населення.

Виходячи з досвіду більшості розвинутих країн світу в Україні з 2011 р. було б доцільним перейти на трьохелементну структуру ставок основних бюджетоутворюючих податків (податку на доходи громадян, ПДВ, податку на прибуток підприємств). Це відповідає теоретичним принципам побудови податкової системи розвинутої країни.

На наш погляд, враховуючи бідність значної частини населення України, було б доцільно з 2011 р. застосувати такий механізм оподаткування доходів громадян: 10% з доходу в розмірі до 2 прожиткових мінімумів, 13% – з доходу в розмірі до 3 прожиткових мінімумів; 15% – з доходу в розмірі більше 3-х прожиткових мінімумів. Це б відновило принципи справедливості оподаткування: хто більше заробляє, той більше платить податків.

У Польщі, для виходу з рецесії, з 1. 01. 2009 р. замість трьох ставок податку на доходи громадян (19, 30 і 40 %) запровадили тільки дві: 18 і 32 %. Причому більшість населення (біля 95 %) стала сплачувати замість 19 і 30 % податок в розмірі 18 %.

Існуючий механізм справляння ПДВ в Україні провокує існування значної тіньової економіки у нашій країні, корупції та хабарництва. За оцінками експертів рівень так званих “відкатів” при відшкодуванні ПДВ до-

сягає від 20 до 50 %, а рівень тінізації економіки України в кінці 2009 р. зріс до 45 % (за результатами дослідження, проведеного газетою "Діло"), оскільки уряд своєчасно не відшкодовував ПДВ, вимагає сплати податків наперед.

Разом з тим, не дивлячись на існуючі проблеми при справлянні ПДВ в Україні, на наш погляд, податок на додану вартість все ж таки треба залишити у податковій системі нашої країни, радикально реформувавши його використання, а не замінювати його на податок з продажу (податок на роздрібну торгівлю).

За умови однакових ставок податок на роздрібну торгівлю дозволяє забезпечити такі само надходження до бюджету держави, як і ПДВ. Його переваги порівняно з багатостадійним податком з обороту і ПДВ полягають у тому, що підприємства, які займаються виробництвом і оптовою торгівлею, не несуть ніякого податкового тягара, що сприяє їх розвитку. Крім того, податок з продажу простий в адмініструванні.

Водночас цей податок породжує високий ступінь ризику недоотримання державою запланованих надходжень. Як одностадійний податок він стягується лише з підприємств роздрібною торгівлі, тому будь-які ухилення від його сплати обумовлюють вагомі втрати бюджету. Внаслідок розповсюдження готівкових розрахунків, не обов'язкового супроводу актів купівлі-продажу виписуванням рахунків-фактур роздрібна торгівля вважається найменш надійною ланкою ланцюжка "виробництво – кінцеве споживання". Тому ймовірність ухилення від оподаткування підприємств роздрібною торгівлі є великою [3, с. 274].

На відміну від податку з продажу, значна частина ПДВ утримується на стадіях, що передують роздрібній торгівлі, де діють більші за розмірами підприємства, з вищою якістю бухгалтерського обліку та звітності. Вони менше схильні ухилятися від податків. Щодо підприємств роздрібною торгівлі, то наслідком їх ухилення від ПДВ буде втрата лише частини надходжень податку до бюджету, тоді як ухилення цих підприємств від податку з продажу може призвести до втрати всієї суми надходжень [3, с. 274].

Виходячи з досвіду більшості країн світу, де запроваджено ПДВ (таких нараховується більше 120 [4, с. 19]), а також враховуючи нормативні вимоги Євросоюзу до кількості та величини ставок ПДВ, в Україні у найближчий час необхідно здійснити наступні заходи.

Перше. Запровадити як мінімум три ставки ПДВ (мінімальну, базову, підвищену). Згідно досвіду країн-членів ЄС, мінімальна ставка ПДВ повинна бути на рівні, не менше 5 %, базова – на рівні 14-18 %, підвищена – на рівні 22-25 %. Разом з тим, враховуючи бідність значної частини населення країни, було б доцільним скасувати ПДВ на комунальні послуги [5].

Друге. Ліквідувати пільги з ПДВ на найближчі 10 років для всіх виробників і продавців, щоб їх не використовувала та чи інша політична сила, яка прийшла (або прийде) до влади для стимулювання своїх "спонсорів".

Третє. Поступове зменшення базової ставки ПДВ. Одним з таких варіантів могло б стати поетапне зниження ставки ПДВ з 20 % в 2010 р. до 17 % в 2011 р. [6] та до 15% в 2015 р. [7, с. 48]. Необхідність поетапності у зниженні ПДВ в Україні пов'язане із значною роллю цього податку у доходах державного бюджету (особливо в останні роки).

Четверте. Поступове зниження відшкодування ПДВ підприємствам-експортерам сировини і напівфабрикатів, тобто, продукції з низькою часткою доданої вартості, щоб стимулювати їх до експорту продукції з високою часткою доданої вартості. Термін такого зниження треба встановити на рівні 10 років, а щорічний обсяг зменшення відшкодування ПДВ – 10 %. Відповідно, перший рік рівень відшкодування ПДВ експортерам продукції з низькою часткою доданої вартості становитиме 90 %, у другий рік – 80 % і так далі. Тільки таким непопулярним фінансовим заходом з боку держави можна буде забезпечити прискорений перехід України до інвестиційно-інноваційного шляху розвитку.

Крім того, відшкодування ПДВ не повинно перетворюватися у засіб першочергової підтримки тих підприємств, які є “спонсорами” політичної сили, яка знаходиться при владі.

П'яте. Повне відшкодування ПДВ тільки тим експортерам, які вивозять з України продукцію (послуги) з високою часткою доданої вартості, в тому числі підприємствам з іноземним капіталом, які будуть виробляти у нашій країні високотехнологічну продукцію. Це б дозволило зупинити відтік висококваліфікованих кадрів з України за кордон, що чекає нашу країну після повного запровадження принципів Болонського процесу (особливо – в прикладних і фундаментальних галузях знань). У цьому плані заслуговує на впровадження в Україні досвіду Індії щодо розвитку ауторсингу в цій країні у сфері програмування.

Шосте. Закріпити частину надходжень від ПДВ за місцевими бюджетами, щоб стимулювати керівництво місцевих органів влади до покращення збирання ПДВ на їхній території (як це зараз відбувається з податком на доходи фізичних осіб – ПДФО). Закріплення ПДФО за місцевими бюджетами значно посилило контроль місцевої влади за його збором, оскільки цей податок з 2002 р. перетворився в основне джерело доходів більшості місцевих бюджетів.

Сьоме. Пільги по так званому “імпортному ПДВ” доцільно залишити для ввезення високотехнологічного обладнання з-за кордону для розвитку тільки найсучасніших напрямів науки і техніки: біотехнології, нанотехнологій, комп'ютерних наук, літако– і ракетобудування, виробництва сучасних видів озброєнь. Останнє важливо для того, щоб забезпечити високе місце України серед країн-експортерів зброї та зберегти існуючий науковий потенціал у сфері ВПК, який ще залишився після розвалу СРСР у нашій країні. Інакше – витіснення України з ринку сучасних видів озброєнь.

Восьме. З метою стимулювання енергозбереження, доцільно відмінити ПДВ на ці операції. Так, для розвитку нетрадиційних та відновлювальних

джерел енергії в Україні з 1 січня 2010 року звільнено від податків підприємства, які виробляють енергію з відновлюваних джерел: води, повітря, сонця, деревини, соломи, біосировини тощо [8]. І це дає певні результати.

Новим словом у податковій політиці України повинно стати повернення частини сплачених податків на доходи фізичних осіб та податку на прибуток підприємств, відповідно фізичним і юридичним особам. Це у 2008 р. було запроваджено в США, а потім набуло поширення у ряді країн світу, в тому числі у Росії, КНР, Японії. Це, з одного боку, стимулювало сукупний попит, а, з другого боку, заохочувало до сплати податків в період кризи, зменшуючи тим самим тіньову економіку.

Висновки:

Реформування податкової системи України повинно йти в напрямі дотримання стандартів Європейського Союзу, в тому числі й шляхом введення податку на нерухомість, щоб в майбутньому забезпечити вступ нашої країни в цю організацію.

Настав час відмовитися від єдиної ставки податку на доходи фізичних осіб, оскільки тіньова економіка в Україні не зменшується, як і виплата зарплати в "конвертах", що передбачалося зробити за допомогою введення єдиної ставки ПДФО. Для подолання цих явищ доцільно зменшувати нарахування на фонд оплати праці підприємств і організацій, провівши реформу пенсійного забезпечення, соціального страхування в цілому.

Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) в Україні повинен мати три ставки (мінімальну, базову, підвищену), щоб забезпечити справедливість в оподаткуванні: хто більше заробляє, той більше платить податків. Єдина ставка ПДФО в Україні свідчить про слабкість держави у боротьбі з приховуванням доходів від оподаткування.

Було б помилкою відмовлятися в сучасних умовах від податку на додану вартість, який є одним із основних наповнювачів Державного бюджету України. Разом з тим, механізм адміністрування ПДВ треба модернізувати в напрямі стимулювання за його допомогою виробництва в Україні продукції з високою часткою доданої вартості та зменшення експорту з нашої країни продукції з низькою часткою доданої вартості. Для цього треба поступово зменшувати відшкодування ПДВ експортерам подібної продукції.

Пільги з ПДВ в Україні треба застосовувати тільки для виробників високотехнологічної продукції та її експорту за кордон, а також при ввезенні подібної продукції в нашу країну. Це дозволить зупинити відтік за кордон висококваліфікованої робочої сили, що стимулюється входженням нашої країни у Болонський процес.

У період кризи та виходу з неї було б доцільним повертати частину сплачених громадянами і підприємствами податків, що стимулює сукупний попит всередині країни.

Література:

1. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: у 6 т. / редкол.: М. Я. Азаров (голова) та ін. – К.: НДФІ, 2004. – Т. 3: Розвиток системи податків як основи зміцнення державних фінансів: Монографія (М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфименко та ін.). – 308 с.
2. Карлін М. І. Державні фінанси України. – К.: Знання, 2008. – 348 с.
3. Соколовська А. М. Основи теорії податків: Навч. посіб. – К.: 2010. – 326 с.
4. Податок на додану вартість та прогнозування його надходжень до бюджету: Монографія / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, Т. І. Єфименко та ін. – К.: НДФІ, 2004. – 314 с.
5. Передвиборча програма кандидата на пост Президента України Литвина В. М. // Волинь – нова. – 2009. – 29 грудня. – С. 6.
6. Передвиборча програма кандидата на пост Президента України Януковича В. Ф. // Волинь – нова. – 2009. – 22 грудня. – С. 12.
7. Суспільні фінанси України: Навч. посіб. / За ред. М. І. Карліна. – Луцьк: РВВ “Вежа” ВНУ ім. Л. Українки, 2008. – 260 с.
8. Передвиборча програма кандидата на пост Президента України Тимошенко Ю. В. // Волинь – нова. – 2009. – 29 грудня. – С. 9.

УДК 336. 22:339. 72

Лук'яненко О. В.,*кандидат економічних наук Інституту економіки промисловості НАН України,
м. Донецьк*

ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД КАПІТАЛУ У ВІДКРИТІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті здійснено порівняльний аналіз різних підходів до оподаткування доходів від капіталу у відкритій економіці, а також наявних рекомендацій щодо їх практичного застосування.

Ключові слова: дохід, відкрита економіка, капітал, оподаткування.

В статье осуществлено сравнительный анализ разных подходов относительно налогообложения доходов от капитала в открытой экономике, а также существующих рекомендаций к их практическому применению.

Ключевые слова: доход, открытая экономика, капитал, налогообложение.

The article deals with the comparative analysis of different approaches to the capital income taxation in open economy, as well as the current recommendations for their practical application.

Key words: income, open economy, capital, taxation.

Постановка проблеми. Застосування податків з боку держави за своєю природою викривлює рішення економічних агентів, впливаючи на перерозподіл ресурсів, зокрема на бажання агента інвестувати в країні перебування або за кордоном. Для запобігання таких наслідків, податкова політика держави не повинна впливати на поведінку економічних суб'єктів. Проблема впливу податкової політики на рішення агентів особливо актуальна для України, де спостерігається значний відтік капіталів у тіньовий сектор та за кордон.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання нейтралізації впливу податкової політики є мало дослідженим вітчизняними вченими (В. П. Вишневський, А. С. Веткін, Є. М. Вишневська). В умовах фінансової нестабільності необхідною є розробка такої податкової політики, яка б враховувала принцип нейтральності та була спроможна уникнути проблем, пов'язаних з викривленням рішень економічних агентів. Особливої актуальності це набуває у відкритій економіці.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в проведенні теоретичного аналізу реформ оподаткування доходів від капіталу, що на сьогоднішній день обговорюються в податковій політиці, задля подальшого практичного обґрунтування напрямів досягнення економічної ефективності податкової системи в цілому.

© Лук'яненко О. В., 2010

Виклад основного матеріалу. У більшості розвинених країн податок на доходи корпорацій є наріжним каменем системи оподаткування доходу від капіталу. Стягування цього податку зазвичай приносить набагато більше доходу, ніж будь-якого іншого податку на доходи від капіталу, і його значущість набагато більша передусім тому, що він слугує підтримкою для індивідуальних податків на прибуток.

Поки виплати за відсотками вираховуються з бази корпоративного податку і ставки податку на відсотки досить невеликі, система оподаткування доходів від капіталу зазвичай більшою мірою сприяє фінансуванню інвестицій за рахунок позикового капіталу, ніж за рахунок акціонерного капіталу. Крім того, дивіденди часто обкладаються податком за більш високою реальною ставкою, ніж приріст капіталу від акцій, що виникає внаслідок утворення нерозподіленого прибутку. Це сприяє фінансуванню за рахунок нерозподіленого прибутку, на противагу нового акціонерного капіталу. Крім викривлення фінансових рішень, корпоративний податок може викривлювати рішення про реальні інвестиції за допомогою використання амортизаційних схем з метою ухилення від реальної економічної амортизації. І нарешті, корпоративний податок може викривлювати вибір між корпоративними і некорпоративними формами організації бізнесу.

Причиною реформування оподаткування доходів від капіталу є прагнення скоротити такого роду викривлення. У табл. 1. представлена класифікація альтернативних напрямків оподаткування доходів компаній у відкритій економіці.

Існуючі податки на доходи корпорацій можна розподілити на дві категорії. За таких податкових режимів країна-джерело доходу має першочергове право оподатковувати доходи корпорацій після сплати відсотків. Країна перебування материнської компанії ТНК таким чином може або виключати доходи іноземних філій корпорації з обкладення податком внутрішнім (колонка 1 табл. 1), або використовувати внутрішній корпоративний податок на доходи, отримані з іноземного джерела, надаючи при цьому кредит країні-джерелу доходів (колонка 2 табл. 1). За умови такої кредитної системи внутрішній податок на “активний” підприємницький дохід зазвичай “відтермінується” до часу репатріації іноземного доходу. Через це наслідки такого “глобального” оподаткування для інвестиційних стимулів швидше схожі з системою, заснованою виключно на стягуванні податків у джерела (колонка 1 табл. 1).

Причиною цього також може слугувати той факт, що сума заліку податків, сплачених за кордоном, не може перевищувати суму внутрішнього податку на іноземний дохід. Коли виникають обмеження на пільгове оподаткування іноземних доходів, чистий податок на іноземний дохід дорівнює ставці податку; податок, зібраний в країні перебування материнської компанії, дорівнює нулю – це відповідає системі, заснованій виключно на стягуванні податків “у джерела”.

Таблиця 1
Альтернативне оподаткування доходів корпорацій
у відкритій економіці

Доходи, що підлягають оподаткуванню	Місцезнаходження бази оподаткування			
	Країна отримання доходу	Країна постійного перебування материнської компанії ТНК	Країна постійного перебування індивідуальних володарів акцій	Країна призначення кінцевого споживання
Доходи від акціонерного капіталу	Повсюдно використований податок на доходи корпорацій за вирахуванням іноземних доходів	Податок на доходи корпорацій, стягуваний за принципом резидентності із зарахуванням податків, сплачених за кордоном	Податок на акції, стягуваний за принципом резидентності	
Доходи від капіталу	Двоїсте оподаткування доходів. Індивідуальні знижки для акціонерного капіталу. Комплексний податок на підприємницький дохід.			
Рента	Корпоративний податок з податковими знижками для корпоративного акціонерного капіталу. Податок на грошові потоки корпорацій, стягуваний у джерела.			Податок на грошові потоки, на кшталт ПДВ, стягуваний за принципом резидентності

У першому наближенні можна сказати, що існуючі податки на доходи корпорацій стягуються у джерела. За умови високої мобільності капіталу і можливості переміщення прибутку за допомогою трансфертного ціноутворення, платежів роялті і тонкої капіталізації, система оподаткування у джерела є слабо захищеною від податкової конкуренції з боку іноземних юрисдикцій.

Оподаткування доходу від акціонерного капіталу: податок на акції, що стягується за принципом резидентності.

Така система пропонує “умовне нараховування” доходів компанії її акціонерам, за умови, що такі доходи підлягають обкладенню індивідуальним прибутковим податком за принципом резидентності (3 колонка табл. 1). Теорія пояснює необхідність такої реформи тим, що “неіндивідуальний” податок на доходи корпорацій не забезпечує досягнення цілей розподілу, а також тим, що таке умовне нараховування корпоративних доходів акціонерам забезпечить однаковий податковий режим як для корпорацій, так і не для корпорацій, а також нейтральний податковий режим для різних джерел фінансування. До того ж, перехід до оподаткування доходів індивідуального акціонера в глобальному масштабі призведе до значного скорочення відтоку капіталів [2; 3].

Однак на практиці існує значна кількість аргументів проти такої реформи. Зокрема, це проблема ліквідності, що виникає в акціонерів, які одержують невеликі дивіденди або не отримують їх взагалі; проблема надання інформації з боку іноземних корпорацій, необхідної для “умовного нараховування” нерозподіленого прибутку власникам своїх акцій тощо

Оподаткування доходів на акціонерний капітал: податок на доходи корпорацій, що стягується за принципом резидентності.

Важливою функцією корпоративного податку є оподаткування нерозподіленого прибутку корпорацій. Однак за умови, що основною функцією корпоративного податку є підтримка індивідуального прибуткового податку в вітчизні, оподаткування доходів корпорацій, отриманих у вітчизні, у т. ч. й іноземними інвесторами, не є обов’язковим. Виходячи з цього, теорія робить висновок, що корпоративний податок ґрунтується на принципі резидентності, відповідно до якого доходи всіх корпорацій (материнські компанії яких перебувають у вітчизні), отримані в країнах світу, обкладаються податком. Це справедливо, якщо прибуток корпорацій, отриманий у вітчизні і отримуваний іноземними власниками корпоративного капіталу, не оподатковується (колонка 2 табл. 1).

Задля уникнення подвійного оподаткування, податок на доходи корпорацій, що стягується за принципом резидентності, може застосовуватись разом із зарахуванням податків, сплачених за кордоном. У такому випадку прагнення національних ТНК розміщувати свої філії в іноземних “податкових гаванях” зменшиться. Проте материнські компанії ТНК можуть бути досить мобільними на міжнародному рівні. У цьому випадку країна має підтримувати ефективну ставку корпоративного податку вищою, ніж в інших країнах. Але впровадження у практику єдиного корпоративного податку, що стягується за принципом резидентності, є досить складним. Основна проблема полягає в податкових перевітках і контролі за дотриманням податкової дисципліни щодо внутрішнього податку на прибуток філій іноземних ТНК, які знаходяться за кордоном.

Оподаткування ренти: податок на грошові потоки за типом податку на споживання, що стягується за принципом місця призначення.

Головним аргументом для збереження корпоративного податку є те, що він певною мірою слугує невикривлюючим податком на чисту ренту. Якщо оподаткування такої ренти є основною функцією корпоративного податку, то нормальний прибуток на капітал може не оподатковуватись. Така ситуація більш характерна для невеликої відкритої економіки, де мобільність капіталу означає, що податок на нормальний прибуток від капіталу зазвичай переноситься на менш мобільні фактори виробництва. Податок на грошові потоки на реальне та/або фінансове позитивне сальдо компанії дозволяє негайно зарахувати інвестиції до поточних витрат й звільнити від оподаткування додаткові інвестиційні проекти. У закритій економіці, завдяки цій особливості, податок на грошові потоки не буде викривлюючим. Однак у відкритій економіці податок на мобільну ренту впливатиме на рішення ТНК щодо вибору країни перебування. До того ж, база такого податку є вужчою за базу стандартного корпоративного податку. У табл. 1 наведені два альтернативних варіанти використання податку на грошові потоки корпорацій у відкритій економіці (А і Б).

А. Податок на грошові потоки по типу ПДВ, що стягується за принципом місця призначення.

За такої системи базу оподаткування складають продажі внутрішнім споживачам за вирахуванням закупівель у внутрішніх постачальників і за вирахуванням витрат на оплату праці. Таким чином, експорт не підлягає обкладенню податком, а весь імпорт обкладається податком. Позитивні моменти використання такої системи полягають у мінімізації стимулів до зміни країни перебування; відсутності викривлень щодо інвестиційних рішень компаній, а також рішення про розміщення фірм; усуненні проблеми трансфертного ціноутворення. З іншого боку, податок на грошові потоки, що стягується за принципом місця призначення, не дозволяє вітчизняному уряду обкладати податком ренту, яку отримують іноземні агенти, а також погіршує "проблеми переходу" [4].

Рентний податок: податок на грошові потоки по типу податку на споживання, що стягується у джерела.

У такому випадку податком повинен обкладатися чистий грошовий потік, що виник внаслідок внутрішнього виробництва. Тобто, оподаткуванню підлягає вся чиста рента, одержувана за рахунок такого виробництва. Оскільки цей податок не стимулює компанії, які отримують мобільну ренту, переміщувати виробництво, він є невикривлюючим "способом" переміщення ренти від іноземних резидентів до вітчизняних. Проте, так само як і існуючий податок на доходи корпорацій, податок на грошові потоки, що стягується у джерела, дозволяє маніпулювати трансфертними цінами. Крім того, порівняно з традиційним податком, при однаковому доході, номінальна ставка податку на грошові потоки буде вищою, що може призвести до приховування прибутків. До того ж, введення такого податку може також викликати значні "проблеми переходу" [5; 6].

Оподаткування ренти: податкові знижки для корпоративного акціонерного капіталу (Allowance for Corporate Equity – ACE).

Згідно з такою системою компанії можуть вираховувати з бази обкладання корпоративним податком умовно нарахований стандартний дохід на свій акціонерний капітал, паралельно вираховуючи відсотки за заборгованістю. Це дозволяє забезпечити податкову нейтральність між різними способами фінансування інвестицій (за рахунок позикових коштів або за рахунок випуску акцій).

Як і податок на грошові потоки, система ACE є податком на чисту ренту, застосування якого призводить до обкладання податком більш прибуткових компаній за більш високою ставкою. Фактично, компанії, які мають тільки нормальний дохід, звільняються від сплати податків. У відкритій економіці, коли компанії мають мобільну ренту, з'являються додаткові складнощі з системою ACE, зокрема, можуть виникнути стимули до переміщення діяльності за кордон, до трансфертного ціноутворення. Однак це є спільною особливістю всіх рентних податків, а не тільки системи ACE. Позитивний момент ACE, як і податку на грошові потоки, виявляється в усуненні викривлень, що виникають за рахунок відхилень між реальною економічною і податковою амортизацією. Також, обидва ці податки є в принципі нейтральними щодо рішень корпорацій про фінансування. З іншого боку рентні податки зазвичай вимагають встановлення більш високих ставок з метою забезпечення бажаного обсягу надходжень. Це утримує іноземні ТНК від інвестицій у вітчизняну економіку і призводить до трансфертного ціноутворення.

Важлива відмінність між ACE і оподаткуванням грошових потоків полягає в тому, що очікувана зміна ставки податку може викликати серйозні викривлення у термінах здійснення інвестицій. Впровадження податку на грошові потоки також може призвести до суттєвих “проблем переходу”. З іншого боку на практиці досить складно встановити вмінену вартість акціонерного капіталу на “правильному” рівні, на вимогу системи ACE [7; 8].

Оподаткування доходу від капіталу: комплексна система прибуткового оподаткування (Comprehensive Business Income Tax – СВІТ)

Комплексна система прибуткового оподаткування ставить за мету усунення податкової дискримінації (“привілейоване” фінансування за рахунок позик) за допомогою звільнення від оподаткування процентних платежів. Мова йде про встановлення одного єдиного податку на всі доходи корпорації за ставкою, що приблизно дорівнює граничній ставці податку на доходи від капіталу, одержуваного фізичними особами.

Використовуючи в основному податок на відсоткові доходи “у джерела”, СВІТ може, таким чином, викликати істотне зростання вартості позики, що призведе до істотного скорочення іноземних інвестицій, які фінансуються за рахунок позикового капіталу. З іншого боку, широка податкова база СВІТ дозволить встановити відносно низьку ставку податку на до-

ходи корпорацій для будь-якої заданої величини податкових надходжень. До того ж, незважаючи на неможливість вирахування відсотків у СВІТ, ця система буде більш привабливою для високоприбуткових компаній, ніж система АСЕ. Крім того, система СВІТ є більш прийнятною за систему АСЕ, тому що вона може сприяти великим обсягами ввезення капіталу. З іншого боку, системи СВІТ та АСЕ можуть розглядатися як альтернативні методи усунення класичного подвійного оподаткування доходів корпорацій від акціонерного капіталу.

Наслідком переходу від системи класичного податку на доходи корпорацій до системи СВІТ, що не вплинув би впливу на доходи держави, для низькоприбуткових компаній, які залежать головним чином від позикового капіталу, стане зростання вартості капіталу. Однак для високоприбуткових компаній, що спираються у своїй діяльності на акціонерний капітал, загальна вартість капіталу найбільш ймовірно скоротиться. Проте, припущення про відсутність впливу на доходи держави є нереалістичним: для того, щоб запобігти занадто великій кількості банкрутств при переході на систему СВІТ, ймовірно, виникне необхідність введення досить низької ставки корпоративного податку. Крім цього, впровадження системи СВІТ відкидає й індивідуальні податки на дохід власників акцій, що також може призвести до суттєвих втрат доходів держави.

Оподаткування доходу на капітал: двоїсте оподаткування доходів (Dual Income Tax – DIT).

Система DIT припускає використання пропорційної ставки податку на всі доходи від капіталу і застосування прогресивного податку на індивідуальні доходи. Пропорційність податку на доходи від капіталу може розглядатися як спроба досягнення максимально можливого рівня нейтральності податкової системи, яка обкладає податком доходи від капіталу.

Варіантом системи DIT, яка також може використовуватися у відкритій економіці, є система знижок на акціонерний капітал (allowance for shareholder equity – ASE). ASE являє собою неоподатковувану знижку на нормальний дохід від акціонерного капіталу. Така система дозволяє уникнути подвійного оподаткування нормального доходу від акціонерного капіталу, надаючи пільги для такого доходу не на рівні корпорації, як передбачає система АСЕ, а на рівні індивідуального акціонера. Основною особливістю системи ASE є те, що доходи компаній виключаються з оподаткування до моменту їх розподілу серед індивідуальних акціонерів або власників компаній.

У відкритій економіці, в умовах системи ASE викривлення, пов'язані з вибором між позиковим і акціонерним капіталом, продовжують існувати на рівні корпорації. Таким чином, система ASE є нейтральною тільки для індивідуальних інвесторів у країні перебування.

З метою забезпечення більш ефективного контролю за справами податку на процентний дохід у джерела у відкритій економіці було запропоновано об'єднати систему DIT з податком на процентні доходи, що спла-

чується іноземними інвесторами. Цей податок нараховується за такою ж ставкою, як і всі інші податки на доходи від капіталу, одержувані у вітчизні. Це наближає систему DIT до системи СВІТ, заснованої на стягуванні податків у джерела (тому в табл. 1 ці дві системи знаходяться в одній ячейці).

Проте, вказана пропозиція про об'єднання систем призведе до скорочення позитивних моментів, що забезпечуються існуючою системою оподаткування, пов'язаних з фінансуванням за рахунок позикового капіталу. Проблеми виникнуть внаслідок неефективного контролю за справлянням податку на процентні доходи. З такої ж причини це призведе і до зростання витрат фінансування за рахунок позикового капіталу. У кінцевому підсумку, якщо така система буде застосовуватись у невеликій відкритій економіці в односторонньому порядку, це може призвести до відтоку капіталу [9].

Висновки. В якості висновку до даного дослідження варто зазначити, що всі проаналізовані альтернативні системи оподаткування є достатньою мірою "ідеальними": спроби їх реалізації призводять до численних несистематизованих практичних проблем, число яких зростає зі збільшенням відкритості економіки.

Все це не дозволяє на нинішньому етапі однозначно оцінити ступінь ефективності реалізації тих чи інших систем оподаткування в конкретних економіках, зокрема, українській. Для уточнення оцінок і розробки рекомендацій передбачається провести додатковий аналіз податкових систем і принципів з точки зору концепцій нейтральності та оптимальності.

Література:

1. Налогообложение: теории, проблемы, решения / В. П. Вишневский, А. С. Веткин, Е. Н. Вишневская и др.; под ред. В. П. Вишневого. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.
2. McLure C. E. Must Corporate Income Be Taxed Twice? / C. E. McLure. – In Studies of government finance. – Brookings Inst Pr., 1979. – 262 p.
3. Feldstein M. Imputing corporate tax liabilities to individual shareholders / M. Feldstein // NBER. – 1987. – WPN№2349. – 51 p.
4. Bond S. Cash-flow tax in an open economy / S. Bond, M. P. Devereux // University of California, Berkeley. – 2002. – 31 p.
5. Zodrow G. R. Transitional issues in the implementation of a flat tax or a national retail sales tax / G. R. Zodrow. – In US Tax Reform in the 21st Century, Cambridge, MA: Cambridge University Press, 2002. – P. 245-283.
6. Grubert H. Taxing consumption in global economy / H. Grubert, T. Scott Newlon. – American Enterprise Institute. – The AEI Press, 1997. – 59 p.
7. Griffith R. / R. Griffith, J. Hines, P. Sorensen. – In: Reforming the tax system for 21 century. – Institute for Fiscal Studies. – 2008. – 88 p.
8. Sorensen P. Neutral taxation of shareholder income / P. Sorensen // International Tax and Public Finance. – 2005. – Vol. 12. – №6. – P. 777-801.
9. Sorensen P. B. Recent trends in Nordic tax policy / P. B. Sorensen. – Institute of Economics, University of Copenhagen, 2009. – 39 p.

УДК 336. 221

Синчак В. П.,*доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту, фінансів та кредиту Хмельницького університету управління та права*

КЛАСИФІКАЦІЙНА ОЗНАКА РЕКЛАМИ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА ПОДАТКОВОЇ СТАВКИ

Визначено окрему класифікаційну ознаку реклами за особливостями її оподаткування. Установлено причини виникнення нерівних податкових умов для виробників і розповсюджувачів реклами. Доведено необхідність запровадження в законодавстві значення часового лагу для верифікації одноразової та реклами тривалого часу.

Ключові слова: класифікаційна ознака реклами, одноразова реклама, реклама тривалого часу, податкова ставка, податок з реклами.

Определено отдельный классификационный признак рекламы за особенностями её налогообложения. Выяснено причины возникновения неравных налоговых условий для производителей и распространителей рекламы. Доказана необходимость установления в законодательстве величины часового лага для верификации однократной и рекламы длительного времени.

Ключевые слова: классификационный признак рекламы, однократная реклама, реклама длительного времени, налоговая ставка, налог с рекламы.

A separate classification sign of advertising after the features of taxation is defined. The causes of arising of unequal tax treatments for manufacturers and distributors of advertising are established. The necessity of introducing into the legislation the value of a time lag for the verification one-time and long-time advertising is proved.

Key words: a classification sign of advertising, one-time advertising, long-time advertising, tax rate, tax, is from advertising.

Постановка проблеми. У системі місцевого оподаткування однією з найбільш стабільних статей власних доходів бюджетів територіальних громад має бути податок із реклами, зважаючи на широке застосування останньої у сфері реалізації товарів, робіт і послуг, що дає підстави сподіватись у майбутньому на розширення бази оподаткування та збільшення податкових надходжень. Проте недосконалість законодавства та відсутність єдиних підходів у локальних актах органів місцевого самоврядування до верифікації класифікаційних ознак одноразової реклами і розміщеної на тривалий час, стають на окремих територіях причиною створення неоднакових податкових умов для платників податку та не сприяють за-

стосуванню достовірних граничних податкових ставок за чинного порядку її оподаткування, що, з одного боку, призводить до порушення принципів податкової системи, а з іншого – впливає на величину бюджетних фінансових ресурсів. Зазначені питання й зумовлюють проблему теоретичного та прикладного змісту і потребують її додаткового дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Відразу доцільно зауважити, що в сучасній вітчизняній літературі, за невеликим винятком, майже не має наукових публікацій присвячених питанням оподаткування реклами. Здебільшого наукові розвідки стосуються лише обґрунтування сутності та її класифікаційних ознак, визначення ефективності рекламних носіїв і частки податку з реклами в доходах місцевих бюджетів, а також інших питань, що досліджуються в працях Сергеевої Н. В., Павленко А. Ф., Новаківського І. І., Кириленко О. П., Маркової Л. Г., Панасюк Л. В. і ін.

Мета і завдання дослідження. Недостатнє опрацювання й осмислення особливостей функціонування податку з реклами та необхідність обґрунтування авторських підходів до верифікації класифікаційних ознак останньої, з метою встановлення податкових ставок в умовах її оподаткування, зумовили мету та завдання цієї статті.

Виклад основного матеріалу. З позиції досліджуваної проблематики важливе місце в оподаткуванні реклами слід відводити її науково обґрунтованій класифікації. Адже за достатнього теоретичного умотивування однієї з її груп, або декількох з них, і за умови сприйняття їх практикою зі запровадження платежів, можливо гнучкіше підійти до нарахування податку з реклами. Проте проведений аналіз літературних джерел [1-3], дозволив виявити розбіжність поглядів та неоднозначність підходів до їхнього формулювання, а також і те, що поза увагою дослідників залишається ще одна класифікаційна ознака, яка, між тим, має безпосереднє практичне застосування. Йдеться про два види реклами, визначених податковим законодавством, власне, одноразову та тривалого часу, як детермінанти встановлення величини податкових ставок.

Відтак, вважаємо, що наведені різновиди можуть утворювати окрему класифікаційну групу реклами з своєрідною назвою, зокрема, за особливостями її оподаткування. Таке виокремлення, як нам видається, повинно сприйматись беззаперечно, оскільки, по-перше, відмінності в оподаткуванні цих двох видів реклами, навіть за величиною податкових ставок все ж таки існують, і, по-друге, органи місцевого самоврядування можуть передбачати й свої, до того ж, різні та з характерними ознаками справляння податку для кожної територіальної громади, звісно, в межах дії чинного податкового законодавства нашої держави.

Поряд з наведеним доцільно зазначити й те, що Законом України “Про рекламу” від 3 липня 1996 р. №270/96-ВР (Закон №270), який (Законом України від 11 липня 2003 року №1121-IV) викладено в новій редакції [7], сформульовано й інші форми реклами. Проте, як видно з їх назв, вони, по

суті, складають перелік змішаних загальновідомих класифікаційних ознак (порівняльна та соціальна реклама; реклама на телебаченні, радіо й у друкованих засобах масової інформації; реклама послуг; реклама на транспорті; реклама, що надається з використанням електрозв'язку та під час демонстрування кіно— та відеофільмів; зовнішня та внутрішня реклама) і не мають чіткого групового поділу, який можна було б застосувати при оподаткуванні реклами. Причому, з усіх її видів лише для однієї, зокрема соціальної, зазначеним законом наголошено про обов'язок справляння податку згідно з Декретом Кабінету Міністрів України "Про місцеві податки і збори" [8] (Декрет №56-93).

Така норма Закону №270, безперечно, викликає запитання щодо встановлення податку на інші різновиди рекламувань. Хоча цілком очевидно, що законодавець, передбачаючи пільгові умови розміщення та надання соціальної реклами, з метою її здешевлення, небезпідставно акцентував увагу на утриманні з неї місцевого податку, як компенсації за надані преференції (поширення на виробників і розповсюджувачів соціальної реклами пільг, передбачених законодавством України для благодійної діяльності, безкоштовне її розміщення в засобах масової інформації (ЗМІ), надання привілеїв останніми її замовниками, зокрема бюджетним закладам освіти, культури, охорони здоров'я тощо).

Звісно, такий підхід не може викликати заперечень з точки зору державного регулювання суспільних відносин, враховуючи важливість і соціальне спрямування рекламного продукту. Однак, як нам видається, основний законодавчий акт про рекламу, яким є Закон №270, має передбачати в прикінцевих положеннях або в інших його розділах, що стосуються сплати податку, узагальнену норму, яка розповсюджувалася б на всі види рекламувань, а не лише на окремі з них. Останнім достатньо переконливо, на нашу думку, доведено необхідність внесення змін до чинного законодавчого акта та завбачення в ньому обов'язковості встановлення податку з реклами, що справляється згідно з Декретом №56-93, власне, з усіх її форм (без виокремлення лишень однієї).

У зв'язку з цим виправдано привернути увагу і до цього документа, на підставі якого, поряд з іншими законами, органи місцевого самоврядування запроваджують на своїй території та передбачають особливості нарахування й сплати податку з реклами. Останнє особливо важливо, якщо врахувати те, що в пропонованій класифікаційній ознаці, Декретом №56-93 визначено два терміни розміщення реклами: одноразово та на тривалий час. Хоча, і на цьому доцільно наголосити, такі форми афішування не передбачено Законом №270, прийнятим набагато пізніше від вказаного нормативно-правового акту. До того ж, ні в зазначеному декреті, ні в указаному законі не подається тлумачення наведеним двом видам реклами, що, безумовно, має як теоретичне, так і практичне значення. Бо, не давши визначення кожній з них, не можна чітко встановити, в якому випадку

вона вважатиметься одноразовою, а коли – розміщеною на тривалий час. На нашу думку, все залежатиме від того, який період вона охоплюватиме. Якщо її розглядати з позиції одного дня, то за одноразового розміщення в ефірі, вона, безумовно, відноситиметься до першої підгрупи, а у разі виходу декілька разів на день – до другої.

Тут лише зауважимо, що саме від того, до якої підгрупи класифікаційної ознаки вона буде віднесена й залежатиме величина податкової ставки. Так відповідно до Декрету №56-93 за одноразову рекламу та ту, що надається тривалий час, граничний розмір податку не повинен перевищувати відповідно 0,1 % та 0,5 % вартості послуг за її розміщення.

На перший погляд все здавалося б настільки очевидним і зрозумілим, що в принципі не повинно було би викликати будь-яких опротестовувань. Однак, коли цей етап збільшити до одного місяця та встановити періодичність появи оголошення один раз у тиждень, то з такою впевненістю на поставлене запитання, зокрема стосовно ставки оподаткування, відповісти стає вже проблематично. Причому, ця проблема ще більше посилюється, якщо до уваги взяти інтереси платників та місцевих бюджетів. Не важко передбачити, що прихильники перших з них вбачатимуть у цьому випадку рекламу, розміщену на тривалий час, і пропонуватимуть сплачувати податок за ставкою 0,5%, тоді як послідовники іншої сторони – доводитимуть її одноразове походження і тим самим намагатимуться збільшити платіж у два рази.

Розглядаючи можливі випадки оподаткування вартості послуг із розміщення реклами на тривалий час за податковими ставками, встановленими для одноразових її форм, зустрічаємося на практиці з наведеною вище гіпотезою. Так, відповідно до рішення Запорізької міської ради “Про внесення змін до положень про місцеві податки та збори” від 30 листопада 2005 року №6 [9], за розміщення реклами на строк до 6-ти місяців та одноразову рекламу в засобах масової інформації, передбачено ставку в розмірі 0,1 %, а від 6-ти місяців до одного року та протягом одного календарного місяця у засобах масової інформації – 0,5 відсотка.

Зі змісту наведеного локального акту територіальної громади, порівняно з податковим законодавством, не має сумніву, простежується два різних підходи до класифікації реклами за терміном її розповсюдження. Адже, по-перше, для виробників і розповсюджувачів афіш із застосуванням будь-яких форм і способів, за винятком, хіба що, засобів масової інформації, з терміном до 6-ти місяців вона вважатиметься одноразовою, і, по-друге, здійснення подібного рекламування протягом такого ж таки етапу, але вже через ЗМІ, сприйматиметься рекламою тривалого часу.

У найбільш загальному вигляді це означає, що в першому випадку протягом 6-ти місяців, з усіх видів повідомлень, які передають інформацію з комерційною метою з використанням рекламних щитів, технічних засобів (окрім ЗМІ), скажімо, на вулицях, магістралях, майданах, будинках, тран-

спорті та в інших місцях, повинен сплачуватись податок за ставкою 0,1 %. На відміну від зазначених особливостей, доведення вказаних відомостей до зацікавлених у них споживачів, зокрема, за допомогою засобів масової інформації, передбачає перерахування платежу, який у два рази менший, ніж у попередньому випадку. Тому, на нашу думку, така різнобічність у встановленні податкових ставок є згодом найменше навіть не коректною.

Проте очевидним є і те, що крім періодизації органами місцевої влади до уваги взято ще й спосіб і засіб розповсюдження оголошень. Безумовно, такий підхід заслуговує уваги. Причому, як видно з вказаного документу, остання ознака стала суттєвим впливовим чинником, від якого, між іншим, залежить ставка оподаткування. І це при тому, що він безпосередньо не передбачений Декретом №56-93. Не важко спрогнозувати, що застосований органом місцевої влади додатковий критерій, за чинного податкового механізму, може сприйматись неоднозначно, хоча, як доведено вище, він є більш вирішальним у встановленні податкової ставки.

Звісно, з позиції прихильників цього підходу можна опонувати, що до повноважень органів місцевого самоврядування, як прописано в зазначеному декреті, якраз і належить встановлення та визначення порядку сплати місцевих податків і зборів відповідно до переліку та в межах встановлених граничних розмірів ставок оподаткування. З огляду на вимоги податкового законодавства та наданих прав місцевим органам влади, цілком природно стверджувати про відповідність прийнятого рішення чинним нормативно-правовим актам. Однак з позиції платників податку, враховуючи відсутність у законодавстві єдиних підходів до верифікації класифікаційних ознак одноразової та реклами тривалого часу, а отже – і встановлення величини податкових ставок, ці питання все ж таки є дискусійними і потребують уточнення.

По-перше, за браком єдиних законодавчих визначень для одноразової та реклами тривалого часу відбувається, з одного боку, застосування неоднакових періодів її розміщення, що залежать від груп платників, а з іншого – здійснюється справляння податку за невідповідними ставками оподаткування. Так, за окремими рішеннями органів місцевої влади, як очевидно із зазначеного вище документу, для осіб, які встановлюють рекламу, наприклад, на вулицях, магістралях, майданах, будинках, транспорті та в інших місцях, період одноразової реклами складає 6 місяців, тоді як для розповсюджувачів її через засоби масової інформації – набагато менше та дорівнює одному факту (випадку) ілюстрації. Хоча в аналізованому документі "Положення про податок з реклами" Запорізької міської ради так і не зазначено, на коли ця одноразовість має припадати: день, місяць, квартал, півріччя і тощо, що породжує ще одну проблему, яка впливає з попередньої.

З іншого боку, зі змісту цього локального акта складається враження, що для першої категорії платників вимоги Декрету №56-93 недостатньо враховані, оскільки для них таке поняття, як одноразове розміщення, на

відміну від ЗМІ, взагалі не застосовується. Більше того, з огляду на особливості оподаткування цього кола осіб, порівняно з другою групою індивідів, а також і з носіями рекламної продукції, спостерігається запровадження нового мірила з шестимісячною тривалістю для визначення одноразової реклами, яку, між іншим, можливо ідентифікувати лише завдяки величині податкової ставки.

Останнє цілком стосується й багаторазового рекламування. Проте абсолютно очевидним є те, що відсутність паритетності в цьому питанні не сприяє однаковому підходу до виробників і розповсюджувачів рекламної продукції. Адже за визначення податку з реклами така різнобічність призводить до порушення принципів побудови системи оподаткування, зокрема, рівності, який, до речі, затверджений у нашій державі Законом України “Про систему оподаткування”.

По-друге, введення в практику та застосування різних ознак за термінами розміщення чи розповсюдження одноразової або реклами тривалого часу в одному регіоні може призвести до переміщення носіїв рекламної продукції на прилеглу територію інших міст, селищ, сільських населених пунктів, в яких чинними є положення тутешніх органів місцевого самоврядування зі значно вигіднішими критеріями поділу платників на відповідні підгрупи з метою встановлення величини ставки оподаткування, зокрема, 0,1 % чи 0,5 відсотка. Внаслідок чого відбудеться перерозподіл фінансових ресурсів між бюджетами територіальних громад, певна річ, на користь останніх, тоді як перші з них, не доодержавши частину власних доходів, намагатимуться збільшити їх за рахунок дотацій або з інших джерел. У той самий час слід очікувати зменшення чисельності зайнятого населення у сфері надання рекламних послуг на одній території та його збільшення на іншій, їх подорожчання для рекламодавців і зростання вартості рекламованої продукції, що стане додатковим тягарем для споживачів з низьким рівнем доходів.

По-третє, потрібно чіткіше в Декреті №56-93 виписати компетенцію територіальних громад у регулюванні процесів справляння місцевих податків і зборів взагалі та податку з реклами зокрема. Адже два терміни “встановлення” та “визначення порядку сплати”, якими акцентується увага в статті 18 на повноваженнях останніх у галузі оподаткування, не відображають ще однієї складової, зокрема обчислення цих платежів. Не протиставляючи їх категорично один одному, необхідно все ж таки виходити з того, що за чинної редакції у першому випадку все стосується встановлення (запровадження) податків і зборів із вибраного (законодавчо встановленого) переліку, тоді як у другому – визначення порядку (правил) їхньої сплати. Останнє може передбачати авансові внески до бюджету, сплату коштів за щомісячними, квартальними або річними звітними податковими періодами і т. п. . Однак це не має прямого відношення до особливостей їхнього обчислення, до яких, на нашу думку, доцільно відне-

сти спосіб розміщення реклами, механізм визначення її оподаткованої величини, в тому числі для окремої класифікаційної ознаки і т. п., що й повинно відображатись у положеннях органів місцевого самоврядування.

Вищенаведений аналіз дає підстави для висновку про необхідність введення до законодавчої та податкової лексики двох визначень, зокрема, для одноразової та реклами тривалого часу. Тут маються на увазі чинні редакції Закону №270 і Декрету №56-93, оскільки в першому з них такі види рекламувань взагалі не прописані, а в другому – вони хоч і мають вирішальне значення для встановлення розмірів податкових ставок, проте відсутність понятійного апарату для цих двох дефініцій, саме в цьому документі, не сприяє дотриманню не лише принципу рівності в оподаткуванні виробників і розповсюджувачів реклами, як доведено вище, але й призводить до порушення іншої важливої домінанти – забезпечення єдиного підходу при розробці органами місцевого самоврядування положень про місцеві податки та збори. Якраз їхня відсутність, на нашу думку, слугує появі в локальних актах останніх недостатньо аргументованих критеріїв стосовно величини часового лагу при верифікації зазначених видів реклами, що й спричиняє некоректне застосування ставок оподаткування. Крім того, в самих цих документах потрібні визначення також відсутні, чим порушується загальноприйнята структурованість нормативно-правових актів із питань оподаткування.

Відтак, вважаємо, що наведена вище думка про доцільність введення, окрім як у Законі №270, ще й в податковому законодавстві додаткових узагальнених визначень одноразової та реклами тривалого часу, може в перспективі реалізовуватись із одночасним урахуванням в останньому з них особливостей дії чинних звітних податкових періодів (щомісячних, щоквартальних, щорічних) для нарахування і сплати досліджуваного платежу. Так, для платника, який здійснює розрахунки з бюджетом за податком із реклами зі щомісячним звітним податковим періодом, одноразовою вважатиметься реклама, яка розповсюджується через засоби масової інформації один раз у місяць, а за щоквартальним – один раз у квартал і т. д. Як уже зазначалось вище, з таких видів афішувань, відповідно до Декрету №56-93, податок сплачуватиметься за ставкою, що не перевищує 0,1 % вартості послуг із їхнього розміщення. Усі подальші випадки демонстрації рекламного продукту вважатимуться рекламою тривалого часу, що оподатковуватиметься за іншою податковою ставкою (0,5 % вартості послуг за чинного порядку). Безумовно, у наступному звітному періоді наведений порядок оподаткування повторюватиметься та поширюватиметься на нові угоди.

Суттєво не відрізнятиметься застосування визначення одноразової реклами і для виробників, які встановлюють рекламу, скажімо, на вулицях, магістралях, майданах, будинках, транспорті та в інших місцях. Проте для таких платників потребує уточнення сам період тривалості одноразового розміщення реклами. На нашу думку, його можна передбачити на рівні одного дня (із застосуванням чинної податкової ставки 0,1 %). Решту днів мі-

сяця рекламування визнаватимуться рекламою тривалої дії, з якої сплачуватиметься податок за ставкою 0,5 %, як це й передбачено за чинного порядку.

Висновки. Узагальнення класифікаційних ознак реклами дозволили виокремити особливу їх групу з характерними двома підгрупами та відсутністю визначення в законодавстві зі здійсненням розмежування лише за величиною податкових ставок. Практична реалізація цих положень дозволяє органам місцевого самоврядування маніпулювати періодом тривалості рекламувань, а відтак і ставками оподаткування, та створювати нерівні податкові умови для виробників і розповсюджувачів реклами. Уведення загальнодержавним законодавством нормативно-правового значення часового лагу для верифікації одноразової та реклами тривалого часу відповідатиме змісту рівночасності, сприятиме однозначності цих понять, позитивно впливатиме на їх сприйняття з позицій різних категорій платників, усуватиме можливі випадки суб'єктивного впливу органів місцевої влади на ділову активність останніх через механізм податкових ставок.

Література:

1. Сергеева Н. В. Межі реклами: рекламна інформація чи інформаційна реклама / Н. В. Сергеева // Вісник ХДАДМ. – 2006. – № 5. – С. 63-67.
2. Павленко А. Ф. Маркетинг: Підручник / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
3. Новаківський І. І. Оцінювання ефективності internet-реклами / І. І. Новаківський, Л. С. Любомудрова // Вісник національного університету “Львівська політехніка”. Проблеми економіки та управління. – 2009. – №640. – С. 175-182.
4. Кириленко О. П. Актуальні проблеми місцевих фінансів в Україні / О. П. Кириленко // Розвиток фінансової системи України в умовах ринкових трансформацій: зб. матеріалів III Всеукр. міжвуз. наук.-пр. конф. вчених, викладачів та практичних пр-ків, 16-17 лют. 2006 р. – Вінниця: Книга-Вега, 2006. – Т. 1. – 2006. – С. 21-23.
5. Маркова Л. Г. Місцеві податки і збори як чинник формування доходів місцевих бюджетів / Л. Г. Маркова, В. Б. Хмельницька // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки. – 2009. – №1(21). – С. 93-101.
6. Панасюк Л. В. Місцеві бюджети як основа фінансового забезпечення місцевих органів влади / Л. В. Панасюк // Наука й економіка. – 2008. – №1(9). – С. 73-78.
7. Про рекламу: Закон України від 3 лип. 1996 р. №270/96-ВР (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=270%2F96-%E2%F0>
8. Про місцеві податки та збори: Декрет Кабінету Міністрів України від 20. 05. 1993 р. №56-93 // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 87. – С. 180.
9. Про внесення змін до положень про місцеві податки та збори: Рішення Запорізької міської ради від 30 листопада 2005 року №6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до рішення: <http://www.meria.zp.ua/test/index.php?id=147&pid=390&type=rish>

УДК 657:336. 012

Федів Р. Є.,

здобувач кафедри обліку і аудиту (Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне), директор Державного підприємства "Об'єднана дирекція будівництва водогосподарських об'єктів Закарпатської області" (м. Ужгород)

ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ ДЛЯ СИСТЕМИ ДЕРЖВОДГОСПУ

У статті приділено увагу дослідженню етапів організації аналізу виконання бюджетних програм, розглянуто доцільність використання сучасних аналітичних процедур. Обґрунтовано критерії ефективності організації аналітичної роботи на методичному, інформаційному та організаційному етапах.

Ключові слова: фінансовий аналіз, управлінський аналіз, бюджетні програми, методика аналізу, аналітичні процедури, виконавці бюджетних програм, інформаційне забезпечення.

В статье исследованы этапы организации анализа выполнения бюджетных программ, рассмотрено целесообразность использования современных аналитических процедур. Обоснованы критерии эффективности организации аналитической работы на методическом, информационном и организационном уровнях.

Ключевые слова: финансовый анализ, управленческий анализ, бюджетные программы, методика анализа, аналитические процедуры, исполнители бюджетных программ, информационное обеспечение.

The characterization of the stages of organization of analysis of implementation of the budgetary programs is examined in this article, the expedience of the application of modern analytical procedures is considered. The criteria of efficiency of organization of analytical work on the methodical, informative and organizational levels are grounded.

Keywords: financial analysis, administrative analysis, budgetary programs, method of analysis, analytical procedures, performers of the budgetary programs, informative providing.

Постановка проблеми. У сучасних умовах посилення негативного впливу світової фінансової кризи на економіку України суб'єкти господарювання потребують більш детального аналізу діяльності з метою прийняття ефективних управлінських рішень. Вирішення цих проблем вимагає удосконалення методів аналізу економічної діяльності.

Аналіз виконання бюджетних програм виступає інструментом оцінки реалізації бюджетного фінансування, планування бюджетних надходжень на наступні етапи виконання програм, дозволяє виявляти проблемні напрямки в освоєнні коштів, є суттєвим елементом процесу прийняття оптимальних управлінських рішень серед багатьох альтернатив. Об'єктом аналізу при цьому є господарська діяльність виконавців бюджетних програм – бюджетних установ та організацій, державних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань фінансового аналізу, а також розробкам його методик присвячено наукові праці багатьох вчених-економістів і практиків. Вагомий внесок у розвиток цієї проблематики зробили: І. О. Бланк, В. О. Василенко, Є. В. Мних, Л. О. Лігоненко, Н. М. Євдокімова, Г. О. Швиданенко, О. І. Олексюк, П. П. Табурчак, А. Є. Вакуленко, У. Л. Гилка, О. Ребець, Лагун М. І. та інші науковці. Незважаючи на те, що трактування організації фінансового аналізу було розглянуто багатьма науковцями, спостерігається виникнення розбіжностей щодо визначення складових організації аналізу як процесу. Удосконалення наявних та пошук нових аналітичних процедур потребує подальшого дослідження їх системного зв'язку.

Метою статті є висвітлення і обґрунтування сутності і ролі організації аналізу виконання бюджетних програм на прикладі бюджетних організацій та державних підприємств системи Державного комітету України по водному господарству (далі – Держводгоспу).

Завдання та цілі статті. Відповідно до мети передбачено вирішити такі завдання:

- дослідити складові організації аналізу використання бюджетних коштів на виконання програм на прикладі Держводгоспу;
- обґрунтувати критерії ефективності організації аналізу на методичному, інформаційному та організаційному рівнях.

Виклад основного матеріалу. До аналізу як спеціальної галузі знань належить економічний аналіз, який являє собою систему спеціальних знань, пов'язаних з дослідженням економічних процесів, сформованих під впливом об'єктивних економічних законів і суб'єктивних факторів [3, 19].

На сьогодні існують різні погляди щодо структури економічного аналізу. Серед науковців поширена думка щодо поділу аналізу фінансово-господарської діяльності на фінансовий та управлінський.

В основі фінансового аналізу лежить аналіз показників фінансового стану. Фінансовий аналіз вивчає всю сукупність фінансових ресурсів, яка характеризується визначеною системою показників їх наявності, розміщення та використання, управлінський використовує дані управлінського обліку, в основі яких – показники внутрішньої звітності за певними виробничими напрямками (сферами) господарювання. Для всебічного вивчення результатів використання бюджетних коштів доцільно використовувати дані фінансового обліку для здійснення аналізу фінансово-господарської

діяльності, який би початковим етапом мав фінансовий аналіз, завершальним – управлінський аналіз.

В процесі організації аналізу виконання бюджетних програм важливим є поділ фінансового аналізу на зовнішній (аналіз фінансової звітності) та внутрішній фінансовий аналіз, як складову управлінського аналізу, оскільки вони різняться за метою, суб'єктами аналізу, складом інформаційної бази, спрямованістю та інструментарієм. Зазначене підтверджується рівнями відповідальності (відповідно, обліку та контролю) за цільове використання бюджетних асигнувань (рис. 1).

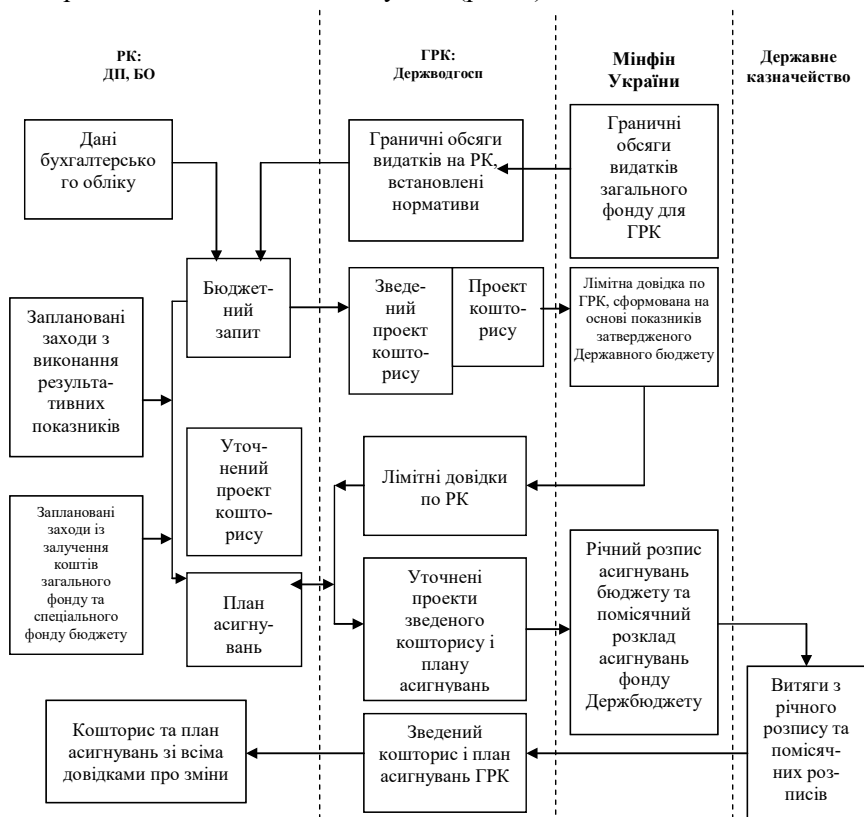


Рис. 1. Взаємозв'язок бюджетних коштів, наданих на виконання бюджетних програм, системи Державного комітету України по водному господарству

Різні суб'єкти економічних відносин формують мету аналізу, виходячи з власних потреб та інтересів. Зовнішні по відношенню до конкрет-

ного учасника ринкових відносин суб'єкти аналізу, як правило, ставлять за мету одержання достовірної оцінки фінансового стану виконавця програми. Основою інформаційної бази при проведенні зовнішнього аналізу є публічна фінансова звітність, тому в міжнародній практиці цей розділ заведено називати аналізом фінансової звітності.

Мета внутрішнього аналізу полягає в піднесенні ефективності управлінського процесу і суттєво залежить від цілей, яких бажає досягти менеджмент організації. Інформаційна база внутрішнього аналізу значно ширша і включає будь-яку інформацію, що циркулює всередині організації (включаючи і фінансову звітність), або одержана з зовнішніх джерел (часто-густо остання є найціннішою). На практиці при цьому основним критерієм відбору інформації є її релевантність (корисність для прийняття управлінських рішень) [1, 48].

Особливістю внутрішнього аналізу є націленість на майбутнє, тобто його перспективний характер, на відміну від зовнішнього, який переважно є ретроспективним. Зауважимо, що іноді означені відмінності ігноруються, і термін “фінансовий аналіз” вживається як синонім зовнішнього аналізу.

На практиці логічна послідовність аналітичних процедур за результатами використання цільових бюджетних коштів наступна:

- вибір напрямків (питань) проведення аналізу (за програмами, в розрізі результативних показників певної програми тощо);
- розрахункова частина роботи – визначення кількісних та якісних показників виконання програми (затверджених паспортом, додатково встановлених з метою деталізації аналітичної інформації) відповідно до поставленої мети;
- узагальнення отриманих результатів, виявлення взаємопов'язаних тенденцій;
- обґрунтування альтернативних варіантів покращення результативності використання бюджетних коштів.

Кожен з напрямків передбачає застосування методичного інструментарію, організаційного (адміністративного) та інформаційного забезпечення на основі спільної мети та завдання. На наш погляд, доцільно уніфікувати підходи до організації обліку та аналізу, виокремивши методичний, інформаційний та організаційний (адміністративний) етапи.

На методичному етапі базовими складовими елементами методики аналізу є завдання і мета його проведення, конкретні засоби та методи її досягнення, послідовність оформлення результатів та їх оцінку, сукупність синтетичних та аналітичних показників, їх взаємозв'язки, фактори, які впливають на зміну показників та джерела інформації.

Визначальним етапом розроблення сучасної методики фінансового аналізу є процес його моделювання. Моделювання аналізу виконання етапів бюджетних програм дає змогу: визначити оптимальну структуру інформаційних потоків, забезпечити максимальну оперативність та економічність

аналітичного процесу, виявити взаємозв'язки у розв'язку задач за видами фінансового аналізу, досягти максимальної адаптації методики аналізу до запиту користувачів.

У фінансовому аналізі застосовують величезну кількість методів досліджень, що можуть бути екстрапольовані в сферу аналізу бюджетних асигнувань. Всі їх можна поділити на 2 основні групи: формалізовані і неформалізовані. Формалізовані побудовані на жорстко формалізованих аналітичних залежностях між показниками. До формалізованих методів належать такі: групування, порівняння, відносні та середні показники, графічні, елімінування, дисперсійний аналіз, кореляційний аналіз, сучасний багатofакторний аналіз.

За ознакою предмета методи та прийоми фінансового аналізу традиційно поділяють на: вертикальний, горизонтальний та відносних показників (коефіцієнтів). Вертикальний аналіз полягає у визначенні у відсотках структури досліджуваного об'єкта, наприклад структури доходів, видатків, результатів виконання кошторису в рамках певної бюджетної програми, результативних показників якості, ефективності, результативності та продукту (що затверджуються паспортом програми). Горизонтальний аналіз має на меті дослідити зміни показників у часі з розрахунками абсолютних і відносних відхилень (темпів).

Відправною точкою аналізу спроможності одержувача бюджетних коштів забезпечити їх цільове та раціональне використання є оцінка фінансово-економічного стану виконавця бюджетної програми, що може передбачати:

1) Класичні методи: характеризуються тим, що джерелом інформації аналізу фінансового стану виступає бухгалтерська та фінансова звітність, інша статистична та оперативна звітність.

2) Проактивні методики передбачають можливість імітації активних дій. Наприклад, модель Дюпона та система 2UEI аналізують економічне зростання підприємства на основі показників рентабельності та балансових показників (характерно для державних підприємств).

3) До групи прогностичних методик належать, зокрема, методики прогнозування стану банкрутства. Існує група методів фінансово-економічного аналізу, яка використовується для діагностики ймовірності банкрутства. Наприклад, тести, які передбачають використання факторних регресійних та дискримінантних моделей: тести Альтмана, Конана і Гольдера, Ліса, Таффлера, Спрингейта, Вівера тощо [3, 128]. Для державних підприємств в буквальному розумінні, для бюджетних установ – фінансово нестійкий стан, обумовлений перевищенням видатків над доходами спеціального фонду.

Особливості інформаційного етапу визначаються суб'єктами аналізу. Для оцінки виконання бюджетних програм зовнішніми контролюючими органами чи іншими зацікавленими сторонами можуть використовуватись форми фінансової звітності виконавців бюджетних програм. Проведення фінансового аналізу для інвестора, розпорядника коштів вищого

рівня, керівника юридичної особи-одержувача коштів потребує додаткової інформації: зовнішньої та внутрішньої звітності, деталізованої інформації по отриманому фінансуванні, за результатами виконання договорів субпідрядниками тощо.

На інформаційному етапі визначаються система даних та способу їх опрацювання, що дозволять максимально визначити цільове та раціональне використання бюджетних коштів на виконання бюджетних програм. Від рівня інформаційного забезпечення залежить результативність отриманої інформації, її корисність. Відтак, необхідно в процесі визначення переліку інформаційних джерел брати до уваги достовірність показників, достатність їх обсягу, своєчасність передачі і представлення для узагальнення та прийняття рішень, естетичність (що теж важливо).

Формування інформаційних потоків на основі оперативності та достовірності даних вирішується шляхом застосування сучасних програмних продуктів.

Сьогодні актуальною є потреба не тільки в автоматизації обліку, автоматизованій підготовці звітних форм: сучасна система менеджменту покладається на результати контрольно-аналітичних процедур, оперативність та достовірність яких теж досягається в автоматизованому режимі.

Результати впровадження автоматизованих обліково-економічних систем залежать від завдань автоматизованої обробки інформації, пріоритетним серед яких сьогодні є автоматизація управлінської інформації за обліковим, аналітичним та контрольним напрямками в цілому.

Результативність використання програмних продуктів досягається, як свідчить практика діяльності бюджетних організацій та державних підприємств системи Держжовдгоспу, якщо програмні продукти за своїми технічними параметрами:

- мають можливість щодо удосконалення користувачами у випадку зміни методики видів обліку та аналізу, нормативної бази;
- містять нормативну базу, що постійно поновлюється;
- містять функціональний комплекс рішень поставлених задач за видами аналізу та забезпеченість роботи в ритмі конфігуратора;
- включають єдиний взаємопов'язаний технологічний процес обробки первинної та зведеної документації (в тому числі формування зовнішньої та внутрішньої звітності, контроль-аналітичних процедур);
- забезпечують однократне введення даних та багатократне їх використання для формування оперативної інформації, необхідної для контролю й управління;
- передбачають завантаження даних з інших програм; можливість підключення зовнішніх звітів, збереження будь-якої звітної інформації у вигляді Excel-файлів тощо.

Одним з визначальних моментів в організації аналізу на адміністративному етапі є його проектування, що полягає в регламентації [2, 102]:

- цілей, функцій та завдань аналітичної роботи;
- загальної процедурно-організаційної побудови;
- періодичності та строків представлення результатів аналізу;
- засобів виконання аналітичних процедур;
- обговоренні методичних підходів до проведення аналізу;
- взаємодії керівників різних рівнів управління тощо.

Зазначені елементи актуальні також на етапах проведення аналітичних процедур та в процесі їх узагальнення та прийняття рішень [4, 42].

Адміністративна складова організації аналізу обумовлена рівнями управління, щодо яких здійснюється пізнання об'єктів аналітичного дослідження. У зазначеному випадку це:

- а) рівень головного розпорядника коштів – Державного комітету по водному господарству України;
- б) рівень розпорядників коштів – бюджетних організацій, державних підприємств системи Держводгоспу;
- в) рівень структурних підрозділів обласних управлінь по водному господарству.

Внаслідок значної різноманітності видів і напрямів економічного аналізу використання бюджетних коштів виникає потреба в їх класифікації. Однією із загальновизнаних ознак групування є поділ окремих видів аналізу залежно від часу проведення. У свою чергу, це визначає особливості адміністративного забезпечення аналізу. Для виконавців бюджетних програм характерними є наступний (ретроспективний), оперативний та попередній аналіз. Пріоритетним є наступний, до якого можна включити:

- фінансово-економічний аналіз: здійснюється після закінчення кварталу або року на підставі відповідного звіту виконавців програми; такий аналіз проводять як сторонні установи, які мають тісні зв'язки з даним суб'єктом, так і безпосередньо бюджетні організації та державні підприємства;

- техніко-економічний аналіз (внутрішньогосподарський): крім економічних показників, у ньому значна увага приділяється вивченню даних про використання техніки і технології, інших матеріальних ресурсів;

- функціонально-вартісний аналіз – предмет його вивчення пов'язаний з виконанням результативних показників, затверджених паспортом бюджетної програми;

- оперативний (поточний) аналіз – здійснюють за даними внутрішньої звітності виконавців бюджетних програм, їх структурних підрозділів в процесі господарської діяльності, або відразу по закінченню окремих виробничих чи інших робіт (етапів виконання бюджетних програм);

- прогнозний аналіз (перспективний, стратегічний) застосовується на етапах підготовки інформації щодо подальшого фінансування бюджетної програми.

Адміністративний етап в своїй основі в процесі застосування різних видів аналізу має спільні підходи, оскільки призначений для налагоджен-

ня системи організаційного забезпечення проведення аналітичних процедур економічною службою і передбачає:

- визначення організаційно-адміністративної підпорядкованості працівників економічної служби та їх функціональних обов'язків;
- встановлення найбільш ефективної методичної та інформативної основи проведення аналізу;
- визначення оптимальної штатної структури економічної служби;
- встановлення норм праці та часу, необхідного для виконання аналітичних робіт, визначення оптимальної чисельності фахівців економічного напрямку, задіяним для проведення аналізу;
- набір кадрів та створення системи підвищення їх кваліфікації;
- раціональну організацію робочих місць працівників економічної служби;
- матеріальне, інформаційне і технічне забезпечення працівників;
- запровадження системи заохочення працівників; налагодження обліку виконаної роботи та контролю за виконанням працівниками своїх функцій;
- архівування документів;
- створення системи захисту інформації та ін.

Висновки. На підставі проведеного аналізу можна зробити висновки, що організація аналізу для виконавців бюджетних програм є пошук раціональної системи аналітичної роботи та узагальнення її результатів з метою прийняття ефективних оперативних та стратегічних рішень щодо цільового та раціонального використання бюджетних асигнувань.

Для результативності проведення аналізу необхідно розглядати його як цілісний процес проведення аналітичних процедур на методологічному, інформаційному та адміністративному рівнях. Поставлені в процесі планування аналізу завдання обумовлюють пріоритетність елементів методу аналізу, перелік інформаційних джерел та форму їх опрацювання, альтернативу організаційного забезпечення, відтак, в центрі уваги залишається уніфікований підхід до отримання релевантної інформації, що об'єктивно підтвердить довіру до одержувача коштів за вирішення державних завдань та його спроможність зробити це на належному рівні.

Література:

1. Гилка У. Л. Специфіка застосування методів фінансово-економічного аналізу / У. Л. Гилка // Економіка промисловості. – 2007. – № 3. – С. 146-150.
2. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу: Навч.-метод. посібник для самост. вивчення дисц. – К.: КНЕУ, 2000. – 263 с.
3. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання. – Київ, КНЕУ, 2001. – 388с.
4. Мних Є. В. Економічний аналіз: Підручник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
5. Пономаренко Є. Д. Фінансовий аналіз: конспект лекцій / Є. Д. Пономаренко. – К.: Либідь, 2005. – 123 с.

УДК 336

Хмарук Ю. В.,*викладач-стажист кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"*

ЗРОСТАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ВІД ОПЕРАЦІЙ З МАЙНОМ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

У статті досліджено стан надходжень від державного майна до Державного бюджету та визначено напрямки їх зростання.

Ключові слова: Державний бюджет, доходи бюджету, надходження від державного майна.

В статье исследовано состояние поступлений от государственного имущества к Государственному бюджету и определено направления их возрастания.

Ключевые слова: Государственный бюджет, доходы бюджета, поступления от государственного имущества.

The aim of the article is to analyze income from the state property to the State budget and to reveal the ways of their growth.

Key words: State budget, budget incomes, income from the state property.

Постановка проблеми. Згідно даних звіту Кабінету Міністрів України дефіцит Державного бюджету України зріс від 9,85 млрд. грн. у 2007 році до 35,5 млрд. грн. у 2009 році (184,2 % зростання до 2008 року). У 2010 році експерти прогнозують дефіцит більше 60 млрд. грн., тому наповнення Державного бюджету України стає все більш гострим питанням для уряду.

У структурі доходів бюджету держави вагому частку займають надходження від державного майна. Так, частка цих доходів становила в середньому за 2003-2009 роки 9,73 % з найнижчими рівнями у 2007 році (8,63 %) та у 2009 році (8,2 %). Проте рівень виконання планів та результати надходжень від державного майна свідчать про невизначеність та нестабільність політики щодо управління майном держави. Тому в період пошуку додаткових резервів доходів держави актуально дослідити напрямки та можливості зростання надходжень від державного майна до Державного бюджету України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній економічній науці праці вчених присвячено здебільшого питанням приватизації, її недолікам на напрямам проведення, моделям, закордонному досвіду. Серед них можна назвати праці таких вчених, як: Ю. Алданова, В. Вишневсько-

го, А. Гальчинського, Л. П. Тімофєєнка, В. Федосова, М. Чумаченка та ін. Проте питання отримання достатніх коштів від державної власності є досить вагомим для оцінки та визначень шляхів їх зростання.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні напрямків зростання надходжень від державного майна до Державного бюджету України.

Виклад основного матеріалу. За даними Фонду Держмайна України, за 1992-2009 роки від державного майна України надійшло 42 млрд. грн. від приватизації майна, 3 млрд. грн. від оренди державного майна та 4,26 млрд. грн. дивідендів, нарахованих на державні акції (паї). Переважна частина коштів була зарахована до Державного бюджету України.

Згідно рисунку 1, при оцінці динаміки суми доходів від власності Держбюджету України та підприємницької діяльності і від операцій з капіталом, відзначаємо, що за досліджуваний період спостерігалась тенденція до зростання: від 4,67 млрд. грн. у 2003 році до 20,11 млрд. грн. у 2008 році (найбільше зростання за сім років на 8,23 млрд. грн. до 2007 року) по загальному фонду Державного бюджету України, тоді як у 2009 році спостерігався спад по обох статтях до 12,16 млрд. грн. По спеціальному фонду Державного бюджету України спостерігалось зростання від 1,15 млрд. грн. у 2003 році до 4,04 млрд. грн. у 2009 році, що було забезпечено зростанням доходів від власності та підприємницької діяльності (див. рис. 1.). Отже, загалом доходи від державної власності є стабільними надходженнями до Державного бюджету України, як по загальному, так і по спеціальному фондах.

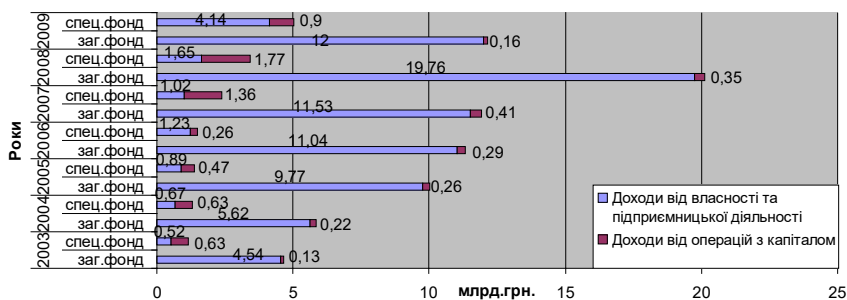


Рис. 1. Доходи Державного бюджету України від власності та підприємницької діяльності та від операцій з капіталом за 2003-2009 роки, млрд. грн. *

* Джерело: складено автором за даними звітів Кабінету Міністрів України про виконання Державного бюджету України за 2003-2009 роки: [Електр. ресурс]. – <http://www.budget.rada.gov.ua>

Проте можна відзначити те, що виконання завдань щодо доходів від власності та підприємницької діяльності відбулось лише у 2008 році (перевиконання становило 3,86 млрд. грн.). Це було забезпечено надходженнями від перевищення валових доходів над видатками Національного банку України – на 3,5 млрд. грн., що відображено у таблиці 1. Найбільше ж недовиконання по цій статті спостерігалось у 2009 році по спеціальному фонду бюджету держави і становило 9,49 млрд. грн., коли не було отримано запланованих 9,2 млрд. грн. від того ж перевиконання валових доходів над видатками НБУ. Щодо доходів від операцій з капіталом, то найбільше недовиконання спостерігалось у 2008 році по спеціальному фонду – 4,15 млрд. грн., що пов'язано з недовиконанням плану від продажу землі (було отримано лише 462 тис. грн.). Це спостерігається і у 2006, 2007 та 2009 роках, що свідчить про проблеми планування даної статті доходів.

Таблиця 1
Стан та структура доходів від власності та підприємницької діяльності Державного бюджету України за 2003-2009 роки

Показник, млрд. грн.	Роки							В середньому за сім років	Частка у структурі в середньому за сім років, %
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
Доходи від власності та підприємницької діяльності	5,06	6,29	10,66	12,27	12,55	21,42	16,14	12,06	100,00
Частина прибутку (доходу) господарських організацій (державних, казенних підприємств та їх об'єднань і у статутних фондах яких є державна частка), що вилучається до бюджету	0,64	0,60	2,34	2,01	0,97	0,94	0,94	1,21	10,00
Дивіденди (доход), нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств та в акціонерних підприємствах, створених у процесі приватизації), які є у державній власності	0,22	0,32	1,74	0,92	0,25	0,26	0,44	0,59	4,91

Надходження від перевищення валових доходів над видатками Національного банку України	0,59	1,30	0,96	1,29	1,89	8,33	5,06	2,77	23,00
Надходження від грошово-речових лотерей	0,05	0,05	0,05	0,03	0,05	0,06	0,07	0,05	0,43
Рентна плата	3,01	3,48	4,67	6,80	8,32	10,33	7,71	6,33	52,50
Плата за оренду цілісних майнових комплексів та іншого державного майна	0,17	0,21	0,27	0,33	0,50	0,68	0,27	0,35	2,88

Джерело: складено автором за даними звітів Кабінету Міністрів України про виконання Державного бюджету України за 2003-2009 роки: [Електр. ресурс]. – <http://www.budget.rada.gov.ua>

Оцінюючи доходи від власності та підприємницької діяльності, визначили, що основну частку всіх доходів займали за досліджуваній період доходи від рентної плати – 52,5 % (див. табл. 1).

Тут варто зазначити динаміку зростання надходжень від рентної плати: від 3,01 млрд. грн. у 2003 році до 10,33 млрд. грн. у 2008 році, та її відносно високий рівень у 2009 році – 7,7 млрд. грн. Тенденція до зростання проявлялася у зв'язку зі зростанням рентної плати за нафту, яка видобувається в Україні: від 0,25 млрд. грн. у 2003 році до 4,41 млрд. грн. у 2008 році та 2,46 млрд. грн. у 2009 році. Стабільним був рівень рентної плати за транзитне транспортування газу – 2,26 млрд. грн. в середньому за сім років. Це пояснюється щорічним зростанням рентної плати. Проте необхідно звернути увагу на спадну динаміку отримання ренти від цього джерела: від 2,8 млрд. грн. у 2006 році до 2,02 млрд. грн. у 2009 році.

Вагому роль у структурі надходжень від власності та підприємницької діяльності Держбюджету України мали надходження від перевищення валових доходів над видатками Національного банку України (23 % в середньому за досліджуваній період) та від частини прибутку (доходу) господарських організацій (державних, казенних підприємств та їх об'єднань і у статутних фондах яких є державна частка), що вилучається від бюджету (10 % у структурі цих доходів). Найвищий рівень надходжень від прибутку таких підприємств був у 2005-2006 роках – 2,34 млрд. грн. та 2,01 млрд. грн. відповідно. Відзначаємо тут незначну та спадну роль частини прибутку

господарських організацій, у статутних фондах яких є державна частка, що вилучається до бюджету – від 0,57 млрд. грн. у 2005 році до 0,05 млрд. у 2008 році. Отже, державі варто удосконалити політику приватизації та обґрунтувати величину отриманих коштів від участі в капіталі підприємств.

Частка дивідендів (доходів), нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств та в акціонерних підприємствах, створених у процесі приватизації, які є у державній власності, за досліджуваний період становила в середньому 4,91 % у структурі доходів від власності та підприємницької діяльності. При цьому спостерігалось її зростання: від 0,25 млрд. грн. у 2007 року до 0,44 млрд. грн. у 2009 році. У 2009 році в цій сумі 0,36 млрд. грн. становили дивіденди, нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств, які є у державній власності, що може пояснюватись дією адміністративних важелів на підприємства. Разом з тим, Рахункова палата України визначає, що Фонд Держмайна не забезпечує отримання дивідендів від усіх підприємств.

Плата за оренду цілісних майнових комплексів та іншого державного майна займала 2,88 % у структурі надходжень Держбюджету України від власності та підприємницької діяльності. При цьому, якщо у 2008 році дані доходи становили 0,68 млрд. грн., то у 2009 році – 0,27 млрд. грн. Рахункова палата України відзначає наявність заборгованості за вказаними платежами: у 2007 році – 31,2 млн. грн., у 2008 році – 51,9 млн. грн. Перевірками Рахункової палати було встановлено відсутність системного контролю за рухом об'єктів державної власності та низьку орендну плату за користування державним майном (6-9 гривень за 1 квадратний метр), що ніяк не може сприяти реальному зростанню надходжень від державної власності. Цими ж перевірками були встановлені факти безоплатного надання в користування державного майна та передачі державними підприємствами державного майна площею понад 200 квадратних метрів в оренду (втрати у 2008 році визнані у сумі 1,3 млн. грн.). Крім цього, Рахункова палата України виявила, що значна кількість об'єктів державної власності знаходиться поза державним управлінням, що призводить до втрати доходів – на 1 січня 2009 року – 10 тисяч одиниць (40,5 % до загальної кількості об'єктів, включених до Єдиного реєстру об'єктів державної власності). Крім цього, ФДМУ не пояснював причин зменшення загальної кількості державних юридичних осіб на 4 тисячі 585 одиниць за 2008 рік. Отже, нагальної уваги заслуговує контроль за рухом державного майна та забезпечення зростання орендної плати за користування державним майном в доходах Держбюджету України.

У доходах від операцій з капіталом основну частку займали надходження від реалізації державних запасів товарів (86,22 % або 0,97 млрд. грн. у середньому за досліджуваний період) (див. табл. 2).

Велику частку (60,84 % усіх доходів від операцій з капіталом) займали надходження від реалізації матеріальних цінностей державного резерву,

які і стали причиною найбільшого рівня надходжень від реалізації державних запасів товарів у 2007 році – 1,73 млрд. грн. (1,29 млрд. грн. від реалізації матеріальних цінностей державного резерву), у 2008 році – 1,8 млрд. грн. (1,63 млрд. грн. відповідно), та у 2009 році – 0,89 млрд. грн. (0,88 млрд. грн. відповідно), що пов'язано з нестачею фінансових ресурсів держави в останні роки.

Таблиця 2
Стан та структура доходів від операцій з капіталом Державного
*бюджету України за 2003-2009 роки **

Показник, млрд. грн.	Роки							В середньому за 2003-2009 роки	У структурі доходів від операцій з капіталом, %
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
Доходи від операцій з капіталом	0,76	0,85	0,73	0,55	1,77	2,13	1,06	1,12	100,00
Надходження від продажу основного капіталу	0,05	0,06	0,05	0,06	0,06	0,05	0,02	0,05	4,46
Надходження від реалізації державних запасів товарів	0,68	0,73	0,57	0,36	1,73	1,80	0,89	0,97	86,22
Надходження від продажу землі і нематеріальних активів	0,03	0,07	0,11	0,13	0,31	0,28	0,16	0,16	13,85

*Джерело: складено автором за даними звітів Кабінету Міністрів України про виконання Державного бюджету України за 2003-2009 роки: [Електр. ресурс]. – <http://www.budget.rada.gov.ua>

Подібна тенденція простежується і щодо продажу основного капіталу. Так, Україна в середньому отримувала 0,05 млрд. грн. в середньому за досліджуваний період, з найнижчим рівнем у 2009 році – 0,02 млрд. грн. Більшу частину за 2003-2008 роки займали надходження коштів від реалізації безгосподарного майна, майна, що за правом спадкоємства перейшло у власність держави, та скарбів, знахідок, а також валютні цінності і грошові кошти, власники яких невідомі (у 2009 році урядом планувалось отримати 6 млн. грн., а було отримано 16 млн. грн.).

Що ж до надходжень від продажу землі і нематеріальних активів, то їх частка у структурі доходів Держбюджету України від операцій з капіталом склала 13,85 %, при чому від продажу землі – 13,78 %. Найвищий рівень цих надходжень був у 2008-2009 роках (0,28 млрд. грн. у 2008 році

та 0,15 млрд. грн. у 2009 році). При цьому необхідно відзначити нереальні планові обсяги виконання по цій статті, особливо по спеціальному фонду (щодо продажу сільськогосподарських земель): план – 1,28 млрд. грн. у 2009 році, а виконання 6,45 млн. грн., план – 4,15 млрд. грн. у 2008 році, а виконання – 462,6 тис. грн.

За роки приватизації, згідно звітів Фонду Держмайна України, було роздержавлено більше 123 тис. об'єктів (за 1992-2009 роки), з них 28401 підприємств державної власності. Виконання ж плану надходжень по приватизації є постійно на низькому рівні: планові надходження з 1996 року були забезпечені лише у 2003-2005 роках, що пов'язано з приватизацією та реприватизацією "Криворіжсталі". Варто зауважити, що недовиконання плану у 2001 році становило 62,6 %, у 2002 році – 81,8 %. Приватизаційні процеси 2004-2009 років пов'язували лише з політичною ситуацією в країні, що негативно впливало на визначення ефективності проведеної приватизації. Так, у 2004 році надходження від приватизації були перевиконані на 84 %, а у 2005 році – на 103 %. У 2006 році знову спостерігалось недовиконання на 72,9 %, у 2007 – на 76,8 %, у 2008 році – на 20,6 %, при цьому після внесення змін до закону про бюджет країни план надходжень від приватизації був зменшений в 14 разів.

Про невизначеність політики приватизації в Україні свідчить те, що Кабінет Міністрів України під час бюджетного періоду змінює як суми від приватизації, так і перелік об'єктів, що підлягають приватизації вже в плановому періоді. Наприклад, у 2007 році уряд п'ять разів змінював перелік цих об'єктів, що ускладнювало роботу Фонду держмайна щодо підготовки об'єктів приватизації до продажу у визначені терміни (сам план передприватизаційної підготовки був затверджений КМУ лише 26 квітня 2007 році). Впродовж 2007 року до переліку об'єктів, які підлягали приватизації, було додатково введено 47 підприємств, а п'ять об'єктів були виключені з переліку. Також постійною проблемою є те, що в першому кварталі планового року не приймаються Державні програми приватизації.

Важливість отримання надходжень від приватизації визначається напрямком використання даних коштів. В Україні основним напрямом приватизації є фінансування дефіциту Державного бюджету України. Згідно звітів Кабінету Міністрів України фінансування за рахунок надходжень від приватизації становило у 2003 році – 2,18 млрд. грн., у 2004 році – 9,5 млрд. грн., у 2005 році – 20,76 млрд. грн., що відображало використання коштів від приватизації "Криворіжсталі". Найнижчі рівні цих надходжень за сім років – у 2008-2009 роках – 0,48 млрд. грн. та 0,81 млрд. грн. відповідно, було пов'язано з низьким рівнем відповідних надходжень, тому це свідчить про спрямованість цих коштів на споживчі цілі держави. Дефіцит 2010 року складе 20-25 млрд. грн., а С. Тігіпко заявив, що приватизація у 2010 році повинна принести мінімум 10 млрд. грн. до Державного бюджету України. Він також не виключає приватизацію в цьому році енер-

гогенеруючих та енергорозподіляючих компаній. Експерти відзначають, що 20-23 млрд. грн. країна може отримати при продажу “Луганськтепловозу” (експортер локомотивів), “Укртелекому” (монополіст внутрішнього зв’язку в Україні) та Одеського припортового заводу (важливе хімічне підприємство в Європі по виробництву азотних добрив). Отже, уряд дозволив приватизацію стратегічних об’єктів держави.

Також увагу привертає те, що номінальна балансова вартість підприємств, включених до переліку об’єктів приватизації, не відповідала плановим показникам Державного бюджету. 2007 року, за даними Рахункової палати, загальна номінальна балансова вартість таких підприємств становила менше 6 мільярдів гривень, тоді як планові показники надходжень становили більше 10,5 мільярдів гривень, тому виконання досягнути за таких умов було просто неможливо. Аналітики запевняють, що у 2010 році за луганський завод уряд зможе виручити близько **800 млн. грн. (\$100 млн.)** (ціна складає 50-70 % – нижча за справедливую ціну “Луганськтепловозу”), а за суму акцій “Укртелекому” – **аналітики вважають також явно заниженою – 7 млрд. грн. за 67 %** (прогнози експертів 11-15 млрд. грн.).

Висновки. Для вдосконалення політики надходжень від державного майна в Україні потрібно:

- розробити стратегію управління майном держави, прийняти довгострокову програму приватизації, проводити постійний моніторинг та звітування перед суспільством про виконання цієї програми;
- використовувати кошти від приватизації на довгострокові цілі: для підтримки стратегічних галузей, інноваційних та наукових програм;
- забезпечувати збереження ринкової вартості підприємств, які визначені в переліку підприємств до приватизації, а також реально оцінювати вартість підприємств та їх стратегічне значення для держави;
- уточнити перелік державних об’єктів та здійснювати контроль за їх рухом;
- збільшити орендну плату за використання державного майна;
- здійснювати чітку політику отриманих дивідендів та частки прибутку до Державного бюджету України, з наперед визначеною стратегією розвитку підприємств;
- контролювати недопущення тіньового відчуження держмайна та рейдерства;
- для підвищення ефективності проведеної приватизації варто укладати приватизаційні угоди з покупцями з чітким зазначенням зобов’язань в економічній та соціальній сферах, із зазначенням відповідальності за дотримання цих зобов’язань на конкретний період, а також з чітким визначенням напрямків використання надходжень від приватизації;
- визначити на законодавчому рівні механізм повернення майна у власність держави, якщо зобов’язання інвестора не будуть виконані, із зазначенням переліку форсмажорних обставин.

Література:

1. Тимофєєнко Л. П. Приватизація в Україні: результати реструктуризації власності держави // www.science-community.org
2. <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1450841;jsessionid=31CBD041571B1B2491BC2A7286AF8083>
3. <http://www.budget.rada.gov.ua>
4. <http://minprom.ua/news/26290.html>

УДК 336. 1

Шандрук О. М.,*магістр з фінансів Національного університету "Острозька академія"*

МУНІЦИПАЛЬНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У статті досліджено сучасний стан ринку муніципальних облігацій в Україні та показано ефективність використання муніципальних запозичень на прикладі бюджету м. Луцька.

Ключові слова: ринок муніципальних запозичень, муніципальні облігації, місцевий бюджет, бюджет розвитку

В статье исследовано современное состояние рынка муниципальных облигаций в Украине и показана эффективность использования муниципальных заимствований на примере бюджета м. Луцка.

Ключевые слова: рынок муниципальных заимствований, муниципальные облигации, местный бюджет, бюджет развития

The article investigates current situation in Ukrainian municipal bond market and analyses the efficiency of using municipal bonds in Lutsk's budget.

Key words: municipal bonds market, municipal bonds, local budget, budget of development.

Постановка проблеми. Однією із найважливіших умов соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць є їх надійне та стабільне фінансове забезпечення. Більшість функцій, що покладаються на місцеві органи влади, виконуються переважно за державні кошти, а власних джерел, як правило, виявляється недостатньо для функціонування таких важливих сфер життєдіяльності територій, як житлово-комунальне господарство, інженерно-транспортна інфраструктура, будівництво житла та інших факторів соціально-економічного розвитку. Саме за таких умов вагомим чинником стабілізації економічної ситуації в регіонах має стати ефективне залучення додаткових грошових коштів шляхом випуску та розміщення муніципальних облігацій, які сприяють прискоренню соціально-економічного розвитку певного регіону, реформуванню відносин власності, його реструктуризації, підвищенню самостійності у керуванні місцевим виробництвом та обмеженню монополізму на місцевих ринках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання розвитку ринку муніципальних цінних паперів розглядають у своїх працях вітчизняні науковці, зокрема М. Бурмака, В. Опарін, О. Василик, С. Маслюченко, Н.

Обозна, Г. Берадзе, Д. Гридчук та ін. Серед західних економістів, що досліджували цю проблему, виділяють Л. Гітмана, Л. Дугласа, Д. Майкла, А. Нортон, Д. Райтсмана, Р. Робертсона. Проте досі недостатньо дослідженим залишається питання ефективності використання залучених місцевими органами влади коштів в контексті загального розвитку ринку муніципальних облігацій в Україні.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення пріоритетних напрямків розвитку ринку муніципальних облігацій в Україні та ефективності використання залучених коштів органами місцевого самоврядування на основі вивчення теоретичних аспектів цієї проблематики та аналізу муніципальних запозичень місцевого бюджету.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан розвитку ринку муніципальних запозичень характеризується не лише відсутністю чітких напрямків його подальшого розвитку, але й поряд з тим значною мірою стримує розвиток міської інфраструктури, обмежує інвестиційну діяльність органів місцевого самоврядування, а також їх можливості надавати якісні послуги членам міських громад. На сьогодні майже усі міста України нині потерпають від нестачі фінансових ресурсів, а місцеві бюджети в основній їх частині є дотаційними, що підтверджує гостру необхідність в отриманні необхідних коштів для фінансування нагальних потреб [2, с. 40].

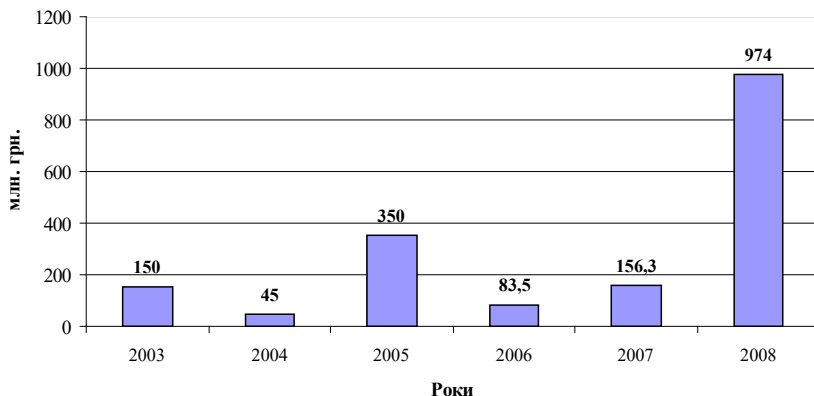
Активне формування нової і вдосконалення існуючої нормативно-правової бази, яка б регулювала весь спектр правових відносин, що виникають у процесі випуску, розміщення та погашення облігацій місцевих позик розпочалося лише 2001 року з прийняттям Бюджетного Кодексу України, що стало основою для забезпечення прозорості та прогнозованості місцевих бюджетів, оскільки саме Кодекс закріпив право місцевих рад і Верховної Ради АРК приймати рішення про здійснення запозичень одночасно лишивши цього права області.

Враховуючи невдалі спроби випуску місцевих облігацій, що мали місце у 1998 році (фактичний дефолт Одеської міської ради), активний розвиток ринку муніципальних запозичень розпочався у 2003 році. Першою серед місцевих рад, яка після набрання чинності Постановою Кабінету Міністрів №207 від 24. 02. 2003 року скористалася правом залучати позикові кошти шляхом випуску облігацій внутрішньої місцевої позики, була Київська міська рада, яка запропонувала інвесторам емісію обсягом 150,0 млн. грн., з яких фактично було розміщено цінних паперів на суму 100,0 млн. грн.

Облігації внутрішньої місцевої позики випускають, як правило, обласні центри, і ці облігації перебувають у вільному обігу. Скажімо, сукупний обсяг зобов'язань Харкова, Вінниці, Донецька, Запоріжжя, Комсомольська, Івано-Франківська, Черкас і Києва (у частині його внутрішнього боргу) оцінюється в 700 млн. гривень. Міста меншого розміру обмежуються, як правило, багаторічними банківськими кредитами – оскільки термін таких

кредитів перевищує тривалість одного фінансового року, вони кваліфікуються як запозичення [1, с. 90].

Якщо розглядати зростання загального обсягу зареєстрованих випусків облігацій місцевих позик в 2003-2008 роках, то варто зазначити, що чітка тенденція відсутня (рис. 1). Так, у 2003 році, випуск облігацій місцевих органів влади було здійснено на суму 150 млн. грн., що всією сумою належало Київській міській раді.



■ Обсяг зареєстрованих випусків облігацій місцевих позик, млн. грн.

Рис. 1. Випуск облігацій місцевих позик в 2003-2008 роках

У 2004 році обсяг випуску облігацій зменшився на 70 % і склав 45 млн. грн.: 25 млн. грн. належало Запорізькій та 20 млн. грн. Донецькій міським радам відповідно. Наступного року обсяг зареєстрованого випуску облігацій муніципалітетів зріс на 305 тис. грн. (або в 7,8 рази), що пояснюється значним зацікавленням органів місцевої влади в використанні такого джерела фінансування нагальних потреб як здійснення запозичень шляхом випуску облігацій місцевої позики. Так, на ринок місцевих запозичень поряд із Київською, Донецькою, Запорізькою міськими радами виходять Харківська, Одеська, Черкаська, Івано-Франківська міські ради.

У 2006 році знову відбувається спад, оскільки випуск облігацій становив лише 83,5 млн. грн., що пояснюється із використанням дещо іншого джерела фінансування потреб, що прописаний в Бюджетному кодексі, а саме – фінансування шляхом отримання кредитів. 2007 року зростання випуску облігацій місцевої позики становило 187,16 % і сягнуло 156,3 млн. грн. Значне зростання здійснення запозичень органами місцевого самоврядування спостерігалось у 2008 році, оскільки зареєстрований обсяг випуску склав 974 млн. грн.

Значними показниками розвитку ринку муніципальних облігаційних позик є частка місцевих запозичень у доходах місцевих бюджетів та частка місцевих запозичень у ВВП (рис. 2).

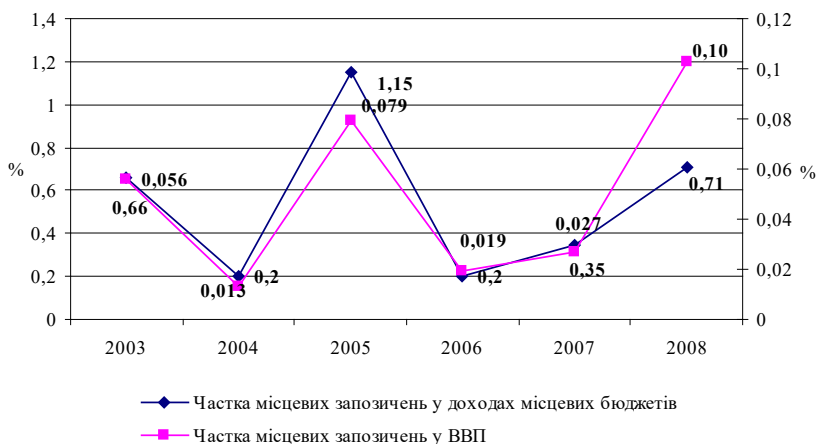


Рис. 2. Частка місцевих запозичень у доходах місцевих бюджетів та ВВП у 2003-2008 роках

Аналіз дохідної частини місцевих бюджетів свідчить про збільшення доходів місцевих бюджетів, однак основний приріст фінансових ресурсів формується переважно за рахунок трансфертів з державного бюджету, що не дає змогу місцевій владі представляти свої інтереси на фондовому ринку. Так, зокрема, частка місцевих запозичень в доходах місцевих бюджетів за досліджуваний період коливалася від 0,66 % у 2003 році до 0,71 % у 2008 році, причому у 2004 році мало місце значне зниження цієї частки до 0,2 %, а наступного року частка зросла до 1,15 %, що зумовлене зростанням обсягу запозичень місцевих рад, що здійснювалося за рахунок випуску облігацій. Поряд із загальними тенденціями, що мали місце на ринку місцевих запозичень, у 2006 році частка місцевих запозичень у доходах місцевих бюджетів зменшилася до 0,2 %, а 2007 року – зросла до 0,35 %.

Аналогічна тенденція спостерігається і щодо ВВП. Досліджувані показники дуже низькі і коливаються в межах 0,027 у 2003 році до 0,1 % у 2008 (для порівняння: в Австрії – 2,13 %, Нідерландах – 2,33 %, Швейцарії – 3,42 %, Туреччині – 5,53 %) [5].

Залучені шляхом випуску муніципальних облігацій кошти можуть направлятися місцевою владою на вдосконалення діючої інфраструктури, реконструкцію та ремонт приміщень, вдосконалення покрівель доріг тощо. Головною метою є цільове використання цих коштів відповідно до мети за-

позичення. З метою оцінки ефективності використання залучених коштів місцевими бюджетами розглянемо бюджет м. Луцька та його запозичення.

Вперше Луцька міська рада прийняла рішення про залучення коштів шляхом випуску муніципальних облігацій у 2007 році на загальну суму 10 млн. грн. під 14 % річних з метою фінансування важливих економічних програм. Зокрема, ці кошти були направлені на реконструкцію клінічного пологового будинку в сумі 2 млн. грн. та на реконструкцію дорожнього покриття вулиць та дворових територій міста (8 млн. грн.).

Оцінивши ефект здійснення муніципальних запозичень 2007 року, у 2008 році міська рада прийняла рішення на залучення таким же способом 30 млн. грн., що були використані відповідно до мети запозичень, зокрема на реконструкцію закладів освіти, житлового фонду, доріг, систем теплопостачання тощо (див. рис. 3).

На початку 2009 року у Луцьку затвердили План заходів з модернізації системи теплозабезпечення у місті Луцьку, що за умови ефективного впровадження дозволить вже на першому етапі (2009-2011 роки) бюджетним закладам міста знизити до нуля споживання природного газу, перейшовши на теплоакумуюче електроопалення. Саме на впровадження цих заходів та низки інших міська рада м. Луцька здійснила запозичення в сумі 50 млн. грн., половина яких направлена була на реконструкцію систем тепло- та гарячого водопостачання. Частина залучених коштів спрямована на реконструкцію доріг (12 млн. грн.), дахів (4 млн. грн.), стадіону “Авангард” (3 млн. грн.), загальноосвітньої школи №26 (3 млн. грн.), дошкільного навчального закладу №39 (500 тис. грн.), будівництво спортивних майданчиків (1 млн. грн.) тощо.



Рис. 3. Розподіл коштів, отриманих у результаті муніципальних запозичень Луцької міської ради у 2008 році

Як свідчить приклад Луцької міської ради, використання містами кредитних грошей сьогодні є насправді одним із найпрогресивніших методів фінансування енергозберігаючих програм, реконструкції ЖКГ тощо, аніж фінансова підтримка у вигляді субвенцій з Державного бюджету України, адже кредити – це схема, цілком прозора для контролю за використанням та, як засвідчує практика, швидка у реалізації. А державні субвенції мають ряд недоліків, зокрема ці кошти, як правило, надходять у другому півріччі, а то й у кінці року, що часто просто унеможлиблює їх використання. Нео-своєні ж кошти, згідно з Бюджетним кодексом, мають бути повернені назад у кінці бюджетного року. Та й схема розподілу обласних субвенцій між містами не забезпечує належного отримання коштів.

Висновки. Провівши дослідження, варто зазначити, що незважаючи на досить ефективне використання коштів, що отримуються органами місцевого самоврядування в результаті розміщення муніципальних облігацій, загальний розвиток ринку муніципальних запозичень на сьогодні стримується низкою чинників, серед яких: відсутність дієвого механізму гарантування прав кредиторів; недостатня ліквідність і привабливість муніципальних облігацій порівняно з іншими борговими інструментами фондового ринку; відсутність розвиненої інфраструктури фондового ринку, що не дозволяє фізичним особам активно брати участь в обігу цих фінансових інструментів тощо [3]. Окрім того, нині у зв'язку із фінансовою нестабільністю в державі, не всі аукціони із розміщення облігацій відбуваються, відсутня належна кон'юнктура ринку, доводиться вести переговори про пролонгацію сплати платежів. А у зв'язку із невиконанням бюджетів відбулося масове зниження рейтингів, що значно стримує процес розміщення облігацій муніципальних позик.

На сьогодні з метою подальшого розвитку ринку муніципальних запозичень необхідним є належне нормативно-правове забезпечення (зокрема прийняття Закону України "Про місцеві запозичення та місцеві гарантії"), подальше формування й розвиток оціночно-інформаційної системи ринку облігаційних позик, основою якої є рейтингова оцінка місцевих цінних паперів тощо. Також важливим етапом розвитку ринку муніципальних облігацій в Україні є створення спеціалізованої незалежної фінансової установи – Установи муніципального фінансування, що здійснюватиме запозичення на ринках капіталу України без державної гарантії та надаватиме ці кошти у вигляді кредитів за найнижчими ринковими ставками кредитороспроможним малим і середнім містам на покращення інфраструктури, а поки що здійснюються лише пілотні проекти.

Вирішення питань щодо врегулювання законодавчих обмежень, гарантувань прав кредиторів тощо дозволить місцевим органам влади належним чином використовувати в умовах недостатності коштів таке джерело додаткового фінансування як муніципальні запозичення.

Література:

1. Рак Р. В. Ринок муніципальних облігацій в Україні // Фінанси України. – 2007. – №11. – С. 86-94.
2. Рекуненко І. І., Котляревський О. В. Роль муніципальних облігацій на ринку місцевих запозичень // Збірник наукових праць ЧДТУ. – Випуск 22. – 2008. – С. 40-44.
3. Штерн Ю. Г., Карлова О. А., Погосьян К. В. Розвиток муніципальних облігацій в Україні // www.eprints.ksame.kharkov.ua.
4. <http://www.lutsk.gov.ua>
5. <http://www.worldbank.org.ua>

УДК 657

Kobialka Anna,

dr., senior lecturer The Department of Economy and Management, The Faculty of Agrobioengineering, The University of Life Sciences in Lublin, Polan)

TAXES IMPOSED ON POLISH FARMERS

Polish farmers generally do not bear much fiscal charges. They do not pay income tax from natural persons and their basic fiscal charge is rural tax and real estate tax.

Farmers supplying basic criteria can report commodities and services tax but farmers who do not supply the criterion obliging them to report VAT tax can benefit from some form of VAT tax rebate in the form of tax rebate lump sum defined as a rate from sold agricultural products.

Key words: real estate tax, rural tax, forest tax, value added tax

В основному, польські фермери переважно не оподатковуються податками. У Польщі селяни не платять прибуткового податку від фізичних осіб, а основне податкове навантаження становлять сільськогосподарський податок, податок від нерухомості та лісовий податок.

Фермери, які відповідають певним критеріям, можуть оподатковуватись податком на додану вартість. Фермери, які не відповідають критеріям, що зобов'язують оподатковуватись ПДВ, можуть також користуватися певною формою відшкодування ПДВ, у вигляді фіксованого повернення окресленої суми податку, як відсоток від вартості їх продажу сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: податок від нерухомості, сільськогосподарський податок, лісовий податок, податок на додану вартість.

В основном, польские фермеры в большинстве не облагаются налогами. В Польше крестьяне не платят налога на прибыль от физических лиц, а основную налоговую нагрузку составляют сельскохозяйственный налог, налог с недвижимости и лесной налог.

Фермеры, которые соответствуют некоторым критериям, могут облагаться налогом на добавленную стоимость. Фермеры, не соответствующие критериям, которые обязуют облагаться НДС, могут также использовать некоторой формой возращения НДС в виде фиксированного возращения определенной суммы налога, как процент от стоимости их реализации сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: налог с недвижимости, сельскохозяйственный налог, лесной налог, налог на добавленную стоимость.

Introduction. Polish farmers, in general, do not have to bear a heavy tax burden. In Poland farmers do not pay personal income tax, and their basic

fiscal liabilities are the agricultural tax, property tax as well as forest tax. The only income tax is the tax on special sectors of agricultural production, paid by persons doing economic activities from such a sector.

Agricultural activity, which by definition is a kind of economic activity, is also subject to VAT, whose costs are paid by farmers when buying means of agricultural production, and which an increasing number of farmers are choosing to pay. VAT is a tax that enjoys a rising popularity with Polish farmers. The farmers who comply with particular criteria may pay value-added tax, which is profitable for them in the situation of increased investment outlays on their agricultural farms. The farmers who do not meet the criteria imposing the obligation of paying VAT may also take advantage of a kind of VAT refund in the form of lump-sum tax defined as a percentage of value of their agricultural products sales.

Property and Income Taxes. Real estate tax is levied on buildings or their parts, structures connected with conducting of activities other than the agricultural or forestry one, land not covered by agricultural or forest tax, or covered by these taxes but connected with conducting of a different activity, land under lakes, storage reservoirs or hydroelectric plants.

Within the changes introduced in 2003, there was created the register of land and buildings on the basis of which a real estate is subject to an appropriate tax. The tax basis and tax rates depend on the type of a real estate. The tax basis for real estate tax on buildings and their parts is their usable area expressed in m², for other structures it is their initial value determined on the first day of a tax year, for land it is its area in m².

Taxpayers of real estate taxes are natural and legal persons as well as units that do not have the status of a legal person, but they are owners or owner-like possessors of a real estate or perpetual usufructuaries of a real estate or its parts.

As far as real estate tax is concerned the commune (gmina) authorities have been equipped with a certain range of tax control powers within which they have the right to establish tax regulations for real estate tax, receive real estate tax revenues and administrate this tax. Such powers were especially given to commune councils and heads of communes (mayors) [1; 469-470].

The commune council is authorized to establish the rates of real estate tax, however it does not have a complete independence in that respect. The maximum limits for particular categories are determined by the law. The community council establishes the rates of real estate tax in the form of a resolution, not exceeding the maximum statutory limit, which is annually increased by the resolution of the Minister of Finance. The rates established by the community council may not be lower than 50% of the maximum limit or exceed such limit [2; 158].

The community council is authorized, however, to differentiate the tax rates depending on the objective criterion. The community council may vary the tax rates for different taxation objects depending on their location, kind of economic activity, type of buildings, their purpose, the way of land use, the buildings age and technical condition. The community council has the right to introduce tax exemptions from

real estate tax. However, such exemptions may not be granted to all taxpayers since this would breach the principle of universality of taxation and mean general abolition of tax obligation [1; 471]. Such exemptions may only cover some taxation objects, i. e. real estates whose type has been clearly defined and classified.

Agricultural tax has been in force since 1st January 1985. Since 1st January 2003, on the basis of the law on changing of the law of 10th October 2002 on agricultural tax, agricultural tax has been levied on land classified in the register of land and buildings as arable land or land planted with trees or shrubs on arable land, except for land used in conducting of economic activities other than agricultural activity. An agricultural farm is an area of land of total area exceeding 1 hectare or 1 conversion hectare which is the property or in the possession of a natural person, legal person or organizational unit, including a company having no legal personality. Agricultural tax also includes land of total area below 1 hectare, classified in the register of land and buildings as agricultural land, which before 2003 were subject to real estate tax.

The tax basis is the area of an agricultural farm expressed in conversion hectares. A conversion hectare is a conventional production unit that determines the possibilities of achieving income from an agricultural farm. This unit reflects differences in the types of arable land, their quality, economic development of agricultural areas and climatic-production conditions. At present the taxation basis for the land of agricultural farms is the number of conversion hectares determined on the basis of the area, types and classes of arable land as found in the register of land and buildings and specification of a tax area. Agricultural tax on 1 conversion hectare of such land is a pecuniary equivalence of 2,5 quintals of rye. For the remaining land the taxation basis is the number of hectares as found in the register of land and buildings. For such land the tax is calculated as the pecuniary equivalence of 5 quintals of rye. The tax value is calculated according to the average purchase price of rye from the first three calendar quarters of the year preceding the tax year.

The structure of agricultural tax contains a comprehensive system of statutory concessions and exemptions. For instance the tax exemption includes arable land located on V and VI class soils, and concessions cover mountain and submontane areas. The concessions are also available in connection with investments in construction and modernizing of livestock buildings and environmental protection structures, installation of sprinkling machines, water supply devices. The tax concessions are also available to persons doing the military service or victims of natural disasters.

The community council has the right to reduce the prices of rye purchase used as the basis of agricultural taxation in the community area. Although the reduction of taxation basis is universal in its character, the community council must not abandon collecting agricultural tax in a general, universal manner.

The solutions included in the structure of agricultural tax have a stimulating character, and are aimed at the maximum use of arable land. Since farmers, who

do not pay income tax, have to pay agricultural tax from all their land regardless of intensity of the land use or income gained from such land, they are motivated to make such a use of their agricultural land that would generate profits and enable them to pay agricultural tax [2; 520].

Since 1st January 2003 the structure of forest tax has been based on the law of 30th October 2002 on forest tax. Its structure is similar the one of agricultural tax. It is a property tax since liability for tax does not depend on earning profits from a forest, but it is connected with the very fact of possessing a forest. Bodies liable for paying a forest tax include a natural person, legal person or organizational unit which has no legal personality and which is the owner or owner-like possessor of a forest or is in possession of forests owned by the State Treasury or a commune. Forest taxation includes all forests except for the forests which are not connected with forestry economy, have been converted into holiday centres, recreational allotments, building lots and the forests which are excluded from forestry economy on the basis of separate administrative decisions. Forest tax liabilities are calculated on the basis of the forest area expressed in hectares as found in the register of land and buildings, as the pecuniary equivalence of 0,22 cubic metre of wood. The tax exemptions include forests with stand under the age of 40 years, forests which are a part of nature reserves and national parks, protective forests, forests included in the register of historic monuments.

The taxpayers of real estate, agricultural and forest taxes receive a single payment demand specifying amounts due of particular taxes and dates of payment (in four instalments).

Income tax is levied on income earned by farmers conducting special sectors of agricultural production [5].

Special sectors of agricultural productions include cultivation in greenhouses and heated plastic film tunnels, growing of mushrooms and mycelia, 'in vitro' plant cultivation, poultry farming for meat and eggs, poultry hatcheries, fur farming and laboratory animals farming, caterpillars farming, farming of entomophagous animals or plants, sericulture, bee keeping, breeding of other animals outside the agricultural farm.

For every tax year there are approved estimated norms of income from particular special sectors on the basis of the Resolution of the Minister of Finance. Farmers who pay income tax are obliged to file an appropriate tax declaration until 30th November of the year preceding the tax year, or when they begin to conduct special sectors of agricultural production during the tax year – within 7 days after commencing such economic activity. The head of a tax office determines the amount of advance tax payments for the whole next year on the basis of estimated income reported in the tax declaration.

A farmer who, on agricultural land, conducts plant cultivation or animal farming classified as belonging to special sectors of agricultural production pays both agricultural tax – on the area of the possessed land, and also income tax – on revenues from the special sectors.

Real Estate and Agricultural Tax Policy of Lublin Province Communes. Lublin province (województwo) is a typically agricultural region and its communes are mainly rural. Out of 209 communes of the province, 16 are classified as municipalities, 21 are in an intermediate stage of development between a rural commune and a municipality, and 172 are rural communes.

The analysis of tax policy of Lublin province communes, conducted on the basis of the analysis of the real estate and agricultural tax rates introduced by the communes in 2002 and 2007, indicates an intense activity of the communes in this area.

Table 1
Reductions of maximum rates of real estate tax
in Lublin province communes in 2002

Real estate tax basis in 2002	Maximum rates*	Rates (on average) implemented by communes	3:2 (%)	Number of communes implementing reduced rates	Percentage of communes implementing reduced rates
1	2	3	4	5	6
Usable area of dwelling-houses or their parts	0,49	0,31	64,27	185,00	92,50
Usable area of dwelling-houses or their parts connected with economic activity other than the agricultural one or forestry one	16,83	12,54	74,53	187,00	93,50
Usable area of buildings or their parts occupied for the purpose of economic activity of qualified sowable material trade	7,84	6,14	74,53	155,00	77,50
Usable area of the remaining buildings or their parts	5,62	3,67	65,25	188,00	94,00
Area of land connected with economic activity other than the agricultural one or forestry one and simultaneously not connected with dwelling-houses	0,60	0,44	74,13	176,00	88,00
Area of arable land used for agricultural purposes which is not a part of agricultural farms	0,06	0,03	54,83	196,00	98,00
Area of land under lakes, area of land occupied by storage reservoirs or hydroelectric plants	3,28	2,78	84,77	127,00	63,50

Real estate tax basis in 2002	Maximum rates*	Rates (on average) implemented by communes	3:2 (%)	Number of communes implementing reduced rates	Percentage of communes implementing reduced rates
1	2	3	4	5	6
Area of the remaining land built over with dwelling-houses, recreational houses, garages	0,09	0,06	68,50	185,00	92,50

Source: The authors' research based on 200 tax resolutions on 2002 real estate tax rates of Lublin province communes published in Lublin Province Official Journal 2001 no. 97-112 and 2002 no. 1-5.

* maximum rates as found on the website www.infoport.pl

Making tax resolutions for the year 2002 Lublin province communes considerably reduced maximum rates for particular categories of the tax objects. More than 90% communes reduced the tax rates. The ratio of the reduced rates to the maximum ones ranged from 64% to 75% of the maximum rates. The largest number of communes, 98% of all the communes included in the study, reduced the rates of the tax on the agricultural land which is not the part of an agricultural farm by nearly 45%. A large percentage of communes also implemented reduced rates in relation to dwelling-houses and land connected with economic activity, but the reduction level was about 25%.

Table 2
Reductions of maximum rates of real estate tax in Lublin province communes in 2007

Real estate tax basis in 2007	Maximum rates*	Rates (on average) implemented by communes	3:2 (%)	Number of communes implementing reduced rates	Percentage of communes implementing reduced rates
1	2	3	4	5	6
On land connected with economic activity, regardless of its qualification in the register of land and buildings – on 1 m ² of usable area	0,69	0,54	77,71	123	92,48

Real estate tax basis in 2007	Maximum rates*	Rates (on average) implemented by communes	3:2 (%)	Number of communes implementing reduced rates	Percentage of communes implementing reduced rates
1	2	3	4	5	6
On land under lakes, land occupied by storage reservoirs or hydroelectric plants – on 1 ha of such areas	3,65	3,25	89,04	63	47,37
On the remaining land – on 1 m ² of usable area	0,34	0,20	57,67	124	93,23
On dwelling-houses – on 1 m ² of usable area	0,57	0,39	68,01	116	87,22
On buildings connected with economic activity and dwelling-houses or their parts occupied for the purpose of economic activity – on 1 m ² of usable area	18,60	14,06	75,60	123	92,48
On buildings occupied for the purpose of economic activity of qualified sowable material trade – on 1 m ² of usable area	8,66	7,37	85,11	82	61,65
On buildings occupied for the purpose of economic activity of health services – on 1 m ² of usable area	3,75	3,55	94,61	71	53,38
On the remaining buildings – on 1 m ² of usable area	6,23	4,18	67,16	119	89,47

Source: The authors' research based on 133 tax resolutions on 2007 real estate tax rates of Lublin province communes published in Lublin Province Official Journal 2007, no1-28

* maximum rates as found on the website www.infoport.pl

Also in 2007 a substantial majority of Lublin province communes decided to reduce the rates of real estate tax. The communes were the most reluctant to reduce the tax rates on land under lakes, land occupied by storage reservoirs or hydroelectric plants – nearly a half of the communes implemented the rate reduced on average by 11%. The communes were equally unwilling to reduce the rates of taxation on buildings connected with economic activity of qualified sowable material trade as well as buildings occupied for the purpose of economic activity of providing health services. Approximately 90% of all the analyzed

communes reduced the other rates of real estate tax. The highest reductions were made in the tax rates on the remaining land – on average by over 43%, and on dwelling-houses – on average by 32%. It must be noted that almost all the communes implemented reductions, small ones however, in the tax rate on buildings connected with economic activity.

Table 3
Agricultural tax rates in Lublin province communities in 2002

Tax rates in PLN	Number of communes that implemented reduced or maximum rates	Percentage of communes that implemented reduced or maximum rates	Maximum rate in PLN	Average rate implemented by communes	Ratio of reduced rate to maximum rate in % (5:4)
1	2	3	4	5	6
Up to 10	1	0,53	37,19	8,00	21,51
10-15	1	0,53	37,19	14,60	39,26
15-20	11	5,85	37,19	18,56	49,92
20-25	45	23,94	37,19	23,40	62,92
25-30	72	38,30	37,19	28,29	76,08
30-35	51	27,13	37,19	32,65	87,80
35-37,18	5	2,66	37,19	36,06	96,95
37,19	2	1,06	37,19	37,19	100,00
Total of communes included in the study	188	100,00	37,19	27,86	74,9

Source: The authors' research based on 188 tax resolutions on 2002 agricultural tax rates of Lublin province communes published in Lublin Province Official Journal 2001 no. 97-112 and 2002 no. 1-5.

Table 4
Agricultural tax rates in Lublin province communities in 2007

Tax rates in PLN	Number of communes that implemented reduced or maximum rates	Percentage of communes that implemented reduced or maximum rates	Maximum rate in PLN	Average rate implemented by communes	Ratio of reduced rate to maximum rate in % (5:4)
1	2	3	4	5	6
Up to 10	0	0,00	35,52	-	-

10-16	1	0,65	35,52	15,2	42,79
16-21	5	3,25	35,52	19,04	53,60
21-26	32	20,78	35,52	24,22	68,20
26-29	55	35,71	35,52	27,49	77,39
29-34	58	37,66	35,52	30,27	85,21
34-35,51	2	1,30	35,52	34,5	97,13
35,52	1	0,65	35,52	35,52	100,00
Total of communes included in the study	154	100,00	37,19	27,65	77,83

Source: The authors' research based on 154 tax resolutions on 2007 agricultural tax rates of Lublin province communes published in Lublin Province Official Journal 2007 no. 1-28.

As for reductions in agricultural tax rates in 2002, 99% of Lublin province communes took advantage of the possibility of implementing such reductions. The highest reduction in agricultural tax rates was made by one commune that implemented the rate of 8 PLN, which meant the reduction of almost 80%. The rates reduced by more than 50% were only implemented by less than 7% of the analyzed communes. Most communes, 38% of the ones included in the study, reduced agricultural tax rate on average by 24% of the maximum rate.

In 2007, 99% of the analyzed communes also implemented reduced tax rates. Only one commune implemented a rate reduced by more than 50%. Approximately 24% communes implemented tax rates below 70% of the maximum rate. Most communes (73,37%), however, implemented average rates between 27,49 and 30,27 PLN, i. e. reduced from 15% to 24% of the maximum rate.

Reducing of tax rates by Lublin province communes implies a wide range of implementing of the tax policy. The communes also grant tax exemptions. Agricultural tax exemptions cover the land where agricultural production has been abandoned, and real estate exemptions most often include old-age or disabled pensioners and farmers. Taking into consideration that the majority of Lublin communes are of rural type it can be concluded that reductions in tax rates, especially in agricultural tax, constitute an element of the social policy rather than the fiscal one of the communes.

Value-Added Tax. Agricultural products have been subject to VAT taxation since 4th September 2000 [6]. In 2004 a new VAT law was passed and amended several times in the following years. The law determines the income limit which imposes the obligation to register as VAT taxpayer and VAT exemptions for

farmers. The farmers whose sales revenues have not exceeded the equivalent of €1200000 denominated in PLN, on the basis of Article 43 paragraph 1 point 3 of the law [7], may take advantage of the tax exemption. They may supply agricultural products from their own economic activity and render agricultural services without the obligation of registering and becoming VAT payers. Although such farmers are not VAT payers, they still receive 6% tax refund to compensate the expenditure on VAT included in the price of purchases made by them.

Agricultural products sold by the farmers who are VAT payers have been taxed with the rate of 7%, but in the transitory period from 1st May 2004 to 30th April 2008 there was implemented a preferential rate of 3%. Since 1st May 2008 there have been made changes in the classification of certain agricultural products and services to particular tax rates and there has been established another validity period of the reduced rate of 3%, which only covered some of the agricultural products, i. e. unprocessed products including cereal, potatoes, vegetables, meat, fish and eggs. 7% tax rate was imposed, however, on some agricultural services, e. g. services connected with animal farming or products and services purchased by farmers for agricultural production.

If a farmer's sales revenues exceed the amount of money defined by the law on accountancy, such a farmer is obliged to start conducting full accounting following accounting standards and register as a VAT payer. A farmer may also voluntarily resign from VAT exemption and become a VAT taxpayer after fulfilling the necessary conditions. The essence of the taxation with VAT is the taxation of added value, which is the difference between sales revenues and expenditure on the purchase of materials and services. VAT payers are legal persons, organizational units that do not have legal status and natural persons who individually conduct economic activity regardless of the purpose or result of such activity [7]. VAT is a turnover tax, whose burden is carried by the ultimate consumer. The objects of VAT taxation include supply of goods and services for consideration, import of goods, export of goods, intra-Community acquisition of goods for consideration, intra-Community supply of goods.

The example below presents a model of calculating of specific VAT categories by subsequent taxpayers. Such categories include added value, input and output VAT as well as the connection of the payable tax amount with added value.

In the example the following simplifications were assumed: taxpayers (subsequent contractors) make purchases and sales of products taxed with 3% rate, the amounts that each taxpayer received from sales are higher than the amounts each of them paid for purchases.

The amount of the tax due to the tax office is established on the basis of the difference between the output and input VAT. The output tax is calculated by multiplying net income from sales of goods and services (i. e. turnover) by the appropriate tax rate. The input tax is the tax specified in the purchase invoice and paid by the taxpayer when making purchases or imports. When output VAT is higher than input VAT, the difference in these amounts is payable to the tax

office as a tax liability. In the case when the amount of the input tax exceeds the one of the output tax, the difference in the amounts is refunded to the taxpayer. VAT payers are obliged to file appropriate VAT statements and pay the amounts due until 25th day of the month succeeding the month (calendar quarter), in which such tax-paying liabilities occurred.

Table 5
Principle of VAT calculation-example

Purchases net amount	Purchases gross amount (incl VAT)	VAT rate purchase/ sale	Net sales	Gross sales (incl VAT)	AV (added value)	Output VAT (sale)	Input VAT (purchase)	VAT due
100	103	3%	150	154,5	50	4,5	3	1,5
150	154,5	3%	220	226,6	70	6,6	4,5	2,1
220	226,6	3%	300	309	80	9	6,6	2,4
300	309	3%	360	370,8	60	10,8	9	1,8
360	370,8	3%	450	463,5	90	13,5	10,8	2,7
450	463,5	3%	520	535,6	70	15,6	13,5	2,1

Source: The authors' research

Summary. Basic taxes levied on Polish farmers are property taxes including the agricultural, real estate and forest taxes. The real estate tax is imposed on the basis of the law on local taxes and fees, the agricultural and forest taxes, however, are regulated by separate laws. All these taxes are referred to as self-government taxes, which constitute revenues of communes, the territorial self-government units. For several years there has been conducted work on combining all these taxes into one tax on real estate and establishing a different taxation basis for such real estates. In each of the taxes, in the present form, the taxation basis is the area of a particular real estate, regardless of the fact whether such a real estate is land, a building, agricultural land or a forest. It would be much easier to achieve fiscal goals required by the State if the tax assessment were conducted on the basis of a real estate value. The introduction of the cadastral tax on all kinds of real estates, however, encounters strong social opposition and serious problems with establishing of the taxation basis. After taking certain actions aimed at reforming of the real estate taxation system at the beginning of the present century, further work on the reform has been abandoned. Such situation is undoubtedly the result of the lack of conception of how to determine the present values of real estates and high costs that would be incurred by the appraisal of all real estates in Poland.

Imposing of value-added tax on agricultural products, and especially on products used in agricultural activity is not profitable for the farmers who are not

VAT payers. The tax amount included in the price of purchases made by a farmer is a cost-increasing element and considerably raises production costs. It must be noted that farmers' highest expenses on agricultural activity connected with purchasing of tools, agricultural machines and spare parts, fuel, construction materials, are additionally increased by the highest VAT rate of 22%, which such products are subject to. This causes a considerable increase in the costs of production and agricultural activity which have to be paid by farmers. At this point a farmer is the ultimate consumer of products and is burdened with the tax, which results from the structure of indirect tax. For this reason the Polish legislation uses an interesting structure of value-added tax exemptions for farmers. So-called lump-sum farmers, who are not VAT payers, may take advantage of the tax refund in the form of lump-sum percentage calculated on the amount of sales made by such farmers.

Literatura:

1. Owczarczyk-Szpakowska G., Uprawnienia organów gminy w zakresie podatku od nieruchomości, Zarządzanie finansami, mierzenie wyników i wycena przedsiębiorstw, tom II, red. nauk. D. Zarzecki, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2003, s. 469-470, 471.
2. Owsiak S., Finanse Publiczne, PWN Warszawa 2006, s. 520.
3. Ruśkowski E., Finanse lokalne, Siedlce 2001, s. 158.
4. Ustawa z 30 października 2002 roku o podatku leśnym, DzU nr 200, poz. 1682 z późn. zm.
5. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym w wersji obowiązującej od 1 stycznia 2005, DzU 2004 nr 263, poz. 2619.
6. Ustawa z dnia 20 lipca 2000 roku o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowym i ustawy o opłacie skarbowej, DzU nr 68, poz. 805.
7. Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, DzU z 2009 r. nr 3 poz 11.
8. Ustawa o zmianie ustawy z 10 października 2002 r. o podatku rolnym, DzU nr 200, poz. 168.

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

УДК 65. 012. 8: 334. 752

Алькема В. Г.,*кандидат технічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту ЗЕД та логістики Університет економіки та права “КРОК”*

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ЛОГІСТИЧНИХ УТВОРЕНЬ

У статті розглядається сутність та зміст поняття фінансова безпека на державному, регіональному та інституціональному рівнях. Показана взаємозалежність фінансової безпеки економічних суб'єктів різних ієрархічних рівнів. Розкрито особливості оцінки стану фінансової безпеки суб'єктів господарської діяльності. Запропоновано механізм управління фінансовою безпекою суб'єктів господарювання, які є логістичними утвореннями.

Ключові слова: фінансова безпека, загрози, складові фінансової безпеки, критерії фінансової безпеки, індикатори фінансової безпеки, логістичні утворення, система фінансової безпеки, механізм управління.

В статье рассматривается сущность и содержание понятия финансовая безопасность на государственном, региональном уровне и уровне предприятия. Показана взаимозависимость этих категорий на разных уровнях хозяйствования. Раскрыты особенности оценки финансовой безопасности субъектов хозяйственной деятельности. Предложен механизм управления финансовой безопасностью субъектов хозяйствования, которые являются логистическими образованиями.

Ключевые слова: финансовая безопасность, угрозы, составляющие финансовой безопасности, критерии финансовой безопасности, индикаторы финансовой безопасности, логистические образования, система финансовой безопасности, механизм управления.

In the article the nature and content of the notion of financial security at national, regional and institutional levels. Shown the interdependence of financial safety and economic entities of different hierarchical levels. The features of financial safety assessment of economic agents. The mechanism of financial security entities are logistics entities.

Key words: financial security, the threat of the financial security, financial security criteria, indicators of financial security, logistics education, financial system security management mechanism.

Постановка проблеми. В умовах прискореної глобалізації світового господарства однією з найважливіших економічних проблем в Україні, починаючи з перших років незалежності, є зростання загроз економічній безпеці країни. Невирішеність проблем у цій сфері не дозволяє забезпечити відповідний рівень економічного зростання, ускладнює здійснення

ефективної реструктуризації економіки, здійснює негативний вплив на зовнішньоекономічну, податкову, страхову сфери та бюджетний процес нашої країни. Загалом низький рівень економічної безпеки України особливо дається в знаки в умовах світової фінансової кризи і зумовлений, у першу чергу, такими аспектами, як високий рівень зовнішнього боргу, загострення фінансової та іпотечної криз, дисбаланс і нестабільність інвестиційної активності та економічної свободи, відтік капіталу, високий рівень доларизації економіки, неефективна структура золотовалютних резервів країни, спекуляція на фінансовому ринку України зі сторони іноземних банків та інших фінансово-кредитних установ, недостатня ефективність змін на ринку фінансових послуг України у контексті вступу до Світової організації торгівлі, невиконання Україною зобов'язань перед міжнародними організаціями у сфері легалізації тіньових капіталів. Безперечно фінансова безпека держави безпосередньо пов'язані з питаннями фінансової спроможності регіонів та окремих суб'єктів господарської діяльності. У свою чергу, забезпечення потрібного рівня фінансової спроможності суб'єктів господарювання, в першу чергу, пов'язано з організаційно-економічним розвитком підприємств та регіонів, а також держави в цілому. У цій роботі у якості інструменту такого розвитку запропоновано сучасну концепцію логістики. Її використання дозволить трансформувати повністю або частково організаційно-економічні системи підприємств, регіонів та держави в цілому в логістичні адаптивні системи, які здатні функціонувати в умовах невизначеності та значної непередбачуваності і динамізму зовнішнього середовища. Такі господарські утворення ряд авторів вважають логістичними [15]. Утворення стрімко розвиваються і мають різні форми, типи та види. Основною перевагою таких утворень з позиції фінансової безпеки є динамічний підхід до формування, використання та оцінки фінансових потоків і можливості широкого залучення не лише логістичних, але і маркетингових та контролінгових інструментів управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується наявністю значного числа чинників, які негативно впливають на функціонування держави, регіонів та суб'єктів господарської діяльності. До таких чинників, окрім глобальної економічної кризи, варто віднести, насамперед, нестабільність податкового і регуляторного законодавства, інфляційні процеси, недоступність кредитних ресурсів, посилення конкуренції, низький рівень капіталізації фондового ринку, зниження рівня інвестиційної активності, уповільнення платіжного обороту, зростання числа збиткових підприємств. Дія цих чинників викликає детермінізм у русі матеріальних і фінансових потоків, призводить до значних втрат і збитків і, як наслідок, втрата суб'єктами господарювання фінансової безпеки. З огляду на це актуальним напрямком сталого функціонування українських підприємств в цілому і логістичними утвореннями зокрема є формування системи управління їх фінансовою безпекою. Сьогодні

існує багато досліджень щодо економічної безпеки та її складових. Вагомий внесок у дослідження проблеми економічної безпеки зробили провідні західні вчені: Дж. К. Ван Хорн, Т. Аллісон, К. Жюгляр, Дж. Найт, Г. Фостер, Й. Шумпетер. Проблематиці економічної безпеки та її впливу на національну безпеку присвячені праці сучасних вітчизняних та російських вчених й практиків, а саме: О. Ю. Амосова, Л. І. Абалкіна, О. І. Баранівського, З. М. Борисенко, О. Ф. Белова, І. Ф. Білько, І. О. Бланка, О. Г. Білоруса, І. А. Білоусова, О. С. Власюк, З. С. Варналія, С. Б. Воронцова, В. М. Геєця, В. П. Горбуліна, А. С. Гальчинського, М. П. Денисенка, В. С. Загорського, М. М. Єрмошенко, С. А. Єрохіна, Я. А. Жаліло, О. І. Захарова, Л. Л. Кістерського, О. А. Кириченка, Т. Т. Ковальчука, А. Т. Ковальчука, О. Й. Косарева, А. В. Куроченка, С. М. Лаптева, Д. Г. Лук'яненко, Е. К. Марчука, В. І. Мунтіяна, О. М. Мозгового, В. Є. Новицького, Ю. М. Пахомова, Г. Х. Попова, Д. К. Прейгера, П. Я. Пригунова, С. І. Пирожкова, В. М. Свінцицького, А. І. Сухорукова, В. С. Сідака, В. А. Тимошенко, В. І. Терехова, В. М. Федосова, В. І. Франчука, В. К. Черняка, М. Г. Чумаченка, В. Т. Шлемко, Л. Г. Шемаєвої, В. Я. Шевчука, Г. К. Ялового та інших [11]. Не дивлячись на велику кількість публікацій, залишається багато невирішених проблем управління економічною безпекою, яка є основною складовою захисту від загроз, як на рівні держави, так і на рівні регіонів та суб'єктів господарювання. Окрім того, ситуацію ускладнює відсутність системності, скоординованості та єдиних поглядів щодо категорійно-понятійного апарату у цій сфері, а також обґрунтованих пропозицій щодо впровадження сучасних методів та моделей управління фінансовою безпекою на всіх рівнях управління економікою. Все це і зумовило актуальність вибраної теми роботи.

Мета і завдання дослідження. Метою цього дослідження є аналіз сутності та змісту фінансової безпеки економічних об'єктів різних рівнів ієрархії та визначення особливостей системи фінансової безпеки суб'єктів господарської діяльності, які є логістичними утвореннями.

Для вирішення цієї мети в роботі ставились наступні завдання:

- здійснити аналіз сутності та розкрити зміст фінансової безпеки на державному, регіональному та інституціональному рівнях;
- обґрунтувати основні аспекти фінансової безпеки суб'єктів господарської діяльності в умовах системної економічної кризи;
- визначити особливості системи фінансової безпеки суб'єктів господарської діяльності які є логістичними утвореннями.

Виклад основного матеріалу. На першому етапі дослідження здійснено аналіз сутності та змісту поняття “фінансова безпека” на державному, регіональному та інституціональному рівнях. Встановлено, що однією із основних складових систем економічної безпеки господарських об'єктів різних рівнів є фінансова безпека, яка, незважаючи на свою важливість, залишається мало вивченою. Фінансова безпека передбачає захищеність фінансових інтересів відповідно держави, регіону чи суб'єктів господарювання.

Ключова роль фінансової безпеки полягає у забезпеченні розвитку суб'єктів господарювання, регіонів та держави. Без забезпечення фінансової безпеки на будь-якому рівні господарювання неможливо вирішити жодне з завдань інституціонального чи регіонального розвитку. Фінансова безпека створює передумови для ефективного функціонування будь-яких соціально-економічних та соціо-технічних систем. Саме вона тісно пов'язана з іншими складовими економічної безпеки, від її рівня залежить інвестиційний клімат у державі [11]. Необхідність дослідження фінансової безпеки зумовлено тим, що відсутність фінансових ресурсів спричиняє недофінансування невідкладних, або виключно важливих потреб [4, 91; 5, 94]. Слід зазначити, що досі немає й загальноствореного визначення поняття "фінансова безпека". Є низка формулювань, які, на наш погляд, найбільшою мірою у стислому вигляді розкривають суть цього поняття. Так, за визначенням М. Єрмошенка, на рівні держави фінансова безпека – це "такий стан фінансово-кредитної сфери, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю цієї сфери забезпечувати ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання". Дещо ширше трактують це поняття В. Шлемко та І. Бінько: "Під фінансовою безпекою слід розуміти такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання". Подібним за сутністю і змістом є визначення поняття фінансової безпеки Б. Губським [7, 8, 11, 13]. Вбачається, що поняття "фінансова безпека" повинно випливати з поняття захищеності та керованості економічним процесом. Найвіддаліше поняття "фінансова безпека" розкрито в роботах [8,9] тобто фінансова безпека держави – це захищеність інтересів держави у фінансовій сфері, або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, що гарантує спроможність держави ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення її соціально-економічного розвитку і обслуговування фінансових зобов'язань [13]. Загрози фінансової безпеки України – це сукупність реальних чи потенційно можливих явищ і чинників, що створюють небезпеку для реалізації національних інтересів у фінансовій сфері. Загрози ускладнюють саморегуляцію економіки та реалізацію фінансових інтересів, спричиняють вихід фінансових індикаторів за межі їх порогових значень. Завданням держави є виявлення загроз, визначення рівня їх небезпеки, реалізація адекватних заходів щодо запобігання та усунення загроз, а також негативних наслідків їхнього впливу.

Внутрішні та зовнішні загрози фінансовій безпеці мають притаманні лише їй особливості. До внутрішніх загроз фінансової безпеки на рівні держави належать: недосконалість і незавершеність національного зако-

нодавства у фінансово-кредитній сфері; відсутність достатнього золотовалютного запасу й алмазного фонду держави; низький рівень інвестиційної діяльності; неефективність податкової системи, масове ухиляння від сплати податків; недосконалість бюджетної системи, низький рівень бюджетної дисципліни і надмірні державні витрати та дефіцит державного бюджету; високий рівень інфляції; зростання тіньової економіки, посилення її криміналізації, нелегальне перетікання валютних коштів вітчизняних підприємців за кордон; необґрунтована підтримка курсу національної грошової одиниці; платіжна криза; значна заборгованість у виплаті заробітної плати, пенсій та інших соціальних виплат; неповноцінність фондового ринку; нерозвиненість страхового ринку, системи довірчого управління майном; слабкість банківської системи; зростання внутрішнього боргу країни [11]. Зовнішніми загрозами на рівні держави є: значне від'ємне зовнішньоторговельне сальдо; залежність реформування економіки країни від отримання іноземних кредитів та іншої закордонної допомоги; зростання зовнішнього державного боргу і нераціональне використання закордонних кредитів; втручання міжнародних фінансових організацій у національну фінансово-кредитну сферу; залежність вітчизняного фінансового ринку від світового; дефіцит платіжного балансу країни [16]. Надійний спосіб усунення зовнішніх загроз – це встановлення взаємовигідних відносин з тими країнами, звідки такі загрози походять. В інших випадках для забезпечення прийняттого рівня фінансової безпеки держави необхідно створювати резерви і цілеспрямовано застосовувати бюджетні, податкові, грошово-кредитні та інші механізми державного регулювання, що відповідають ринковим умовам. За масштабами можливих наслідків загрози фінансової безпеки України є глобальними, регіональними і національними. Аналіз загроз фінансової безпеки передбачає виявлення їх джерел у зовнішньому і внутрішньому середовищі, класифікацію, ідентифікацію, визначення ступеня небезпеки (наближеності до порогових значень) тощо. Обмеженість фінансових ресурсів та неможливість забезпечити стабільний відтворювальний процес обумовлюють високу чутливість економіки України до впливу дестабілізуючих чинників і загроз фінансової безпеки [13].

Фінансова безпека держави є багатоаспектним явищем, стан її динамічно змінюється. Отже, потрібно здійснювати ретельний моніторинг фінансової системи, а також вивчати проблеми, що виникають під впливом реформування національної економіки, регіоналізації й глобалізації світової економіки, інтернаціоналізації фінансових потоків тощо. В економічній літературі для характеристики рівня забезпечення фінансової безпеки вживають різні категорії: критерії, показники, індикатори, порогові значення, загрози тощо [4, 5]. Критерії фінансової безпеки – це певні нормативні показники, за якими оцінюють фінансовий стан економіки країни з погляду забезпечення її сталого розвитку. Індикатори фінансової безпеки – реальні статистичні показники фінансового розвитку економіки країни

чи регіону, які найповніше характеризують явища і тенденції у фінансовій сфері. Основою при виборі переліку індикаторів слугує рівень вразливості окремих фінансових сфер економіки, а також найбільший ступінь впливу окремих дестабілізуючих чинників на реалізацію національних фінансових інтересів. Отже, індикатори обирають, виходячи з необхідності комплексного оцінювання фінансової безпеки. Стан фінансової безпеки визначається шляхом аналізу системи індикаторів, що дають змогу комплексно й адекватно сприймати характер соціально-економічних процесів через їхню відповідність національним інтересам та вимогам національної безпеки. Оптимальні значення індикаторів – це інтервал величин, у межах яких створюються найсприятливіші умови для функціонування фінансової сфери. Порогові значення індикаторів – це кількісні величини, порушення яких викликає несприятливі тенденції в фінансовій сфері та економіці країни чи регіону. Порогові значення індикаторів фінансової безпеки мають три рівні: перший рівень характеризується небажаними відхиленнями значень фінансових індикаторів, що свідчить про необхідність прийняття певних рішень щодо їх усунення; другий рівень, або граничні значення індикаторів, порушення яких викликає загрозові процеси у фінансовій сфері і може свідчити про події (прийняття певних нормативних правових актів, управлінських рішень, зміни цін на сировину тощо), що спричинили це відхилення; третій рівень порогових значень індикаторів фінансової безпеки свідчить про настання незворотних явищ у фінансовій сфері економіки країни.

Порівняння фактичного значення показників з пороговими відображає стан фінансової безпеки. Порогові значення переглядаються залежно від фінансового стану економічного об'єкту та тих завдань, які стоять на певному етапі її розвитку. Під час визначення порогових значень для оцінювання рівня окремих складових фінансової безпеки застосовують такі підходи [1]:

- аналоговий (полягає у виборі відповідних показників у країнах-аналогах);
- законодавчий (полягає у встановленні порогових значень на законодавчому рівні);
- досвід інших країн;
- експертне оцінювання;
- порівняльний (визначається авторами в порівнянні з рівнем показників окремих регіонів світу);
- розрахунки фахівців міжнародних організацій.

Підвищення рівня фінансової безпеки здійснює держава в рамках фінансової політики, що містить такі складові фінансової безпеки:

- бюджетна безпека – стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів

та ефективності використання бюджетних коштів;

- валютна безпека – стан курсоутворення, який створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняного експорту, безперешкодного припливу в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, а також максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках;

- грошово-кредитна безпека – стан грошово-кредитної системи, який характеризується стабільністю грошової одиниці, доступністю кредитних ресурсів і таким рівнем інфляції, що забезпечує економічне зростання та підвищення реальних доходів населення;

- боргова безпека – рівень внутрішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втраті суверенітету і руйнуванню вітчизняної фінансової системи;

- безпека страхового ринку – рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дав би їм змогу, у разі потреби, відшкодувати обумовлені в договорах страхування збитки їх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування;

- безпека фондового ринку – оптимальний обсяг капіталізації ринку (з огляду на представлені на ньому цінні папери, їх структуру та рівень ліквідності), здатний забезпечити стійкий фінансовий стан емітентів, власників, покупців, організаторів торгівлі, торговців, інститутів спільного інвестування, посередників (брокерів), консультантів, реєстраторів, депозитаріїв, зберігачів та держави загалом.

Спроможність держави забезпечити прийнятний рівень фінансової безпеки пов'язується з ефективністю дії грошово-кредитних і бюджетно-податкових важелів, які є основними ринковими регуляторами соціально-економічного розвитку держави.

Фінансова безпека регіонів займає особливе місце у структурі національної фінансової безпеки, що зумовлено роллю та місцем регіональних фінансів у забезпеченні програм економічного розвитку окремих територій, соціальної захищеності населення, фінансуванні, утриманні та розвитку соціальної інфраструктури. На сьогодні існують низка підходів до розгляду фінансової безпеки регіонів, а саме: захищеність інтересів регіону, його стійкість до впливу внутрішніх факторів та зовнішніх негативних дій, стабільність функціонування соціо-еколого-економічної системи регіону, збалансованість фінансових потоків, достатня забезпеченість регіону фінансовими ресурсами, ефективність витрачання фінансових ресурсів на потреби функціонування регіональної економіки [4, 5]. На регіональному рівні загрозами фінансової безпеки є низька прибутковість та ефективність діяльності суб'єктів господарювання. Низький рівень внутрішніх та зовнішніх інвестицій. Недостатній рівень впровадження нововведень.

Зменшення фінансового потенціалу регіону [11].

Відправною точкою в визначенні категорії "фінансова безпека підприємства" як загальної наукової категорії, на наш погляд, може служити визначення безпеки підприємства, яке дав проф. В. В. Крутов: "Безпека підприємства – захищеність життєво важливих для нього інтересів від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних структур і окремих осіб, нелояльності персоналу, здатність протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам, зберігати стабільність діяльності в різних соціально-економічних умовах і сприяти його розвитку відповідно до статутних цілей підприємства" [14, 227-232]. В сучасних умовах нестабільності, дії негативних факторів глобальної фінансової кризи, протиріччя реформаційних процесів, держава, у цілях її фінансової безпеки, повинна, в першу чергу, направляти зусилля на забезпечення безпеки підприємств. Основними напрямками державної політики при цьому повинні бути сукупність організаційно-правових, соціально-економічних і управлінських рішень, що забезпечують підприємству ефективний захист від зовнішніх і внутрішніх загроз. Поняття фінансової безпеки підприємства в найбільш загальному вигляді сформулював проф. І. А. Бланк таким чином: "Фінансова безпека підприємства є кількісно і якісно детермінованим рівнем його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних, збалансованих інтересів від проідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в даному і перспективному періоді" [3, 171].

Схему взаємозв'язку фінансової безпеки підприємства та його фінансового стану наведено на рисунку 1.

Важким є визначенням фінансової безпеки суб'єктів господарювання в монографії [9, 325]: "Фінансова безпека суб'єкта господарювання – стан фінансових ресурсів, за якого забезпечується ефективна (прибуткова) діяльність суб'єкта господарювання, захист його фінансових інтересів та здатність зберігати свою ліквідність і платоспроможність та фінансові можливості під впливом різного роду небезпек і загроз".

Сутність фінансової безпеки підприємства, на думку проф. М. І. Камлика, складається зі здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію у відповідності з цілями загальної, корпоративної стратегії, в умовах невизначеного і конкурентного середовища. Головна умова фінансової безпеки підприємства – здатність протистояти існуючим і виникаючим небезпекам, погрозам, які або намагаються спричинити фінансовий збиток підприємству, або небажано змінити структуру капіталу, або примусово ліквідувати підприємство. Для забезпечення цієї умови підприємство повинно підтримувати фінансову стійкість, рівновагу, забезпечувати достатню фінансову незалежність і гнучкість у прийнятті фінансових рішень [12, 129]. У таблиці 1 узагальнено основні терміни, ви-

користані у вищезазначених роботах.

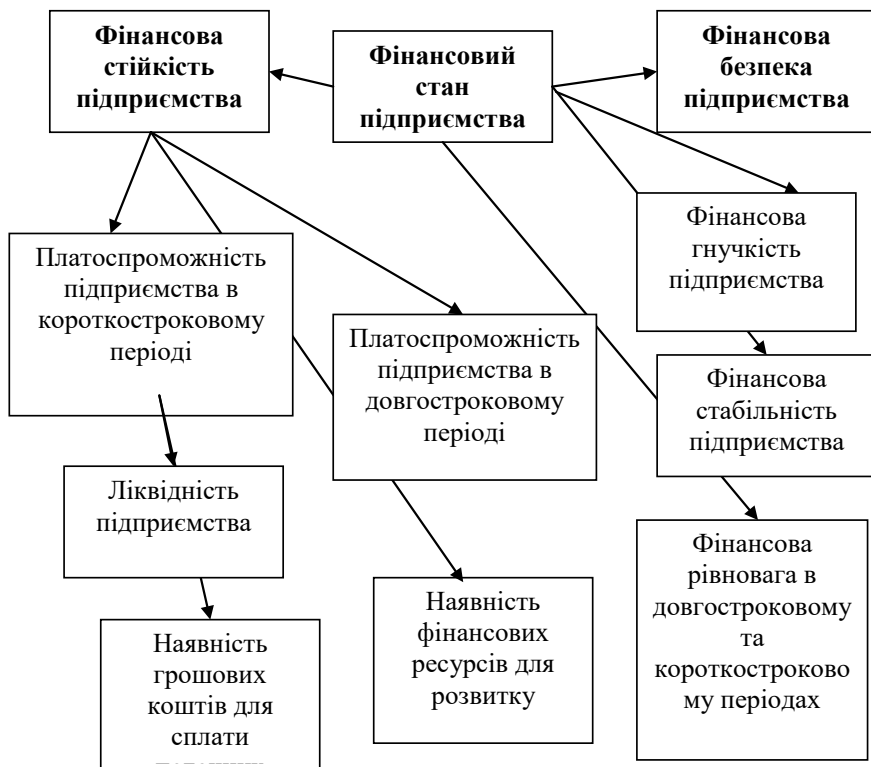


Рис. 1. Схема взаємозв'язку фінансової безпеки підприємства та його фінансового стану [12, 128]

Таблиця 1

Характеристика категорій: фінансової безпеки, стабільності, гнучкості та фінансової рівноваги

Категорія, визначення, показники
Фінансова безпека – визначає граничний стан фінансової стійкості, в якому повинно знаходитись підприємство для реалізації своєї стратегії, характеризується здатністю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім погрозам. Для оцінки фінансової безпеки запропоновані індикатори фінансової безпеки, головними з яких є показники зміни вартості підприємства.

Фінансова гнучкість – здатність підприємства змінювати об’єм і структуру фінансування, а також напрямки вкладу фінансових ресурсів відповідно до змін зовнішніх і внутрішніх обставин. Є якісною характеристикою, пропонується використовувати для її оцінки наявності управлінських опцій підприємства.
Фінансова стабільність – визначається постійністю оптимальних або наближених до них значень показників. В якості показника фінансової стабільності пропонується використовувати значення середньоквадратичного відхилення (σ), розрахованого на основі відхилень фактичних значень показника від оптимальних. Тоді підприємство буде фінансово стабільним при виконанні наступної умови: $\text{Копт.} = \text{Кфакт.} \pm \sigma$, де: Копт. , Кфакт. – оптимальні і фактичні значення фінансових коефіцієнтів; σ – середньоквадратичне відхилення.
Фінансова рівновага – характеризує збалансованість розвитку підприємства, тобто досягається оптимальним поєднанням доходності і ризику.

Джерело: [12, 129; 2, 325]

За визначенням проф. М. М. Єрмошенко “під фінансовою безпекою підприємства будемо вважати такий фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до зовнішніх і внутрішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток цієї фінансової системи” [12, 128-132].

На завершальному етапі дослідження здійснювали аналіз фінансової безпеки логістичних утворень та формували систему такої безпеки. Логістичне утворення є суб’єктом господарської діяльності і в якості організаційного фундаменту має логістичну систему та відповідний механізм її функціонування. Такі господарські утворення можуть бути створені або реорганізовані шляхом структурування на базі організаційно-економічної системи суб’єкту господарювання логістичної системи певного виду. Принциповою відмінністю логістичного утворення від логістичної системи є наявність усіх необхідних для функціонування та розвитку підсистем економічної системи суб’єкта господарської діяльності, а не лише логістичних. Відмінністю логістичного утворення від логістичної організації є, по-перше, не просто логістична організація, а організація, яка знаходиться на стадії організаційно-інноваційного розвитку за сучасною концепцією логістики, а по друге, логістичне утворення не обмежено лише рамками певної інституції. Головне, що логістичне утворення є особливим суб’єктом фінансової безпеки, інструментом розвитку якої є інтегрована логістична система. Логістичні утворення мають три рівні інтеграції логістичних активностей: функціональний, інституціональний та інтеграційний. Функціональне логістичне утворення – це суб’єкт господарської діяльності або його самостійний функціональний підрозділ, які реалізу-

ють сукупність операцій (оперативних та координаційних функцій) для отримання певних видів корисності в процесі формування цінності для споживача. До таких логістичних утворень відносять постачальницькі організації, транспортні агенції, підприємства інформаційного сервісу тощо. Ключовим фактором їх ідентифікації є виконання певного виду логістичних операцій або функцій. Під логістичним утворенням на мікрорівні слід розуміти суб'єкт господарської діяльності або декілька функціонально, інституційно, територіально або інтеграційно об'єднаних логістичними потоками суб'єктів, які задіяні в процесах просування цінності для споживача і функціонують на засадах сучасної концепції логістики. Враховуючи значний динамізм у інституціональній та інтеграційній структурі логістичних утворень на сьогодні можна говорити лише про певні тенденції їх тополого-видової структури. Логістична система в зазначених суб'єктах є адаптивною системою і для адекватної реакції на комплекс мінливих у часі зовнішніх та внутрішніх загроз здатна змінювати структуру та склад підсистем і елементів. У цій роботі розглядаються питання фінансової безпеки мікрологістичних утворень.

Фінансова безпека логістичного утворення може бути визначена як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів логістичного утворення, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів логістичного утворення, структури його капіталу, норми дивідендних виплат по цінних паперах логістичного утворення, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану логістичного утворення і перспектив його технологічного і фінансового розвитку. Процес становлення фінансової складової економічної безпеки логістичного утворення слід розглядати як процес запобігання можливим збиткам від негативних впливів на економічну безпеку логістичного утворення за різними аспектами його фінансово-господарської діяльності, тобто становлення забезпечення прибутковості та стійкості бізнесу, його економічної безпеки.

Оцінка поточного рівня забезпечення фінансової складової економічної безпеки логістичного утворення пропонується здійснювати за декількома основними напрямками аналізу, серед яких необхідно виділити:

- аналіз фінансової звітності логістичного утворення за результатами його фінансово-господарської діяльності, що передбачає проведення аналізу структури капіталу логістичного утворення, його платоспроможності і фінансової стійкості, структури витрат, прибутків і рентабельності, заборгованості, а також інші напрями аналізу фінансових потоків;
- аналіз конкурентних переваг і порівняльний аналіз із логістичними утвореннями ланцюга поставок та конкурентами;
- аналіз асортименту логістичної продукції та логістичних послуг;
- аналіз рівня і якості функціонального та загального менеджменту ло-

гістичного утворення, а також кваліфікації та інтелектуального потенціалу персоналу;

- аналіз поставок і програм лояльності споживачів логістичного утворення;
- аналіз ринку цінних паперів логістичного утворення, тощо.

Підсумковим етапом оцінки поточного рівня економічної безпеки логістичного утворення відносно його фінансової складової є етап оцінки ефективності діяльності логістичного утворення і його відповідних підрозділів по запобіганню можливих негативних впливів на фінансову складову економічної безпеки даного логістичного утворення. Цей аналіз здійснюється за методикою оцінки збитків, відвернутих чи яких зазнало підприємство в наслідок реалізації запланованого комплексу заходів щодо забезпечення економічної безпеки логістичного утворення в цілому та її фінансової складової зокрема.

Зовнішні умови діяльності логістичного утворення відбивають економічну ситуацію в глобальному ринковому середовищі, країні і в окремих регіонах, галузевих ринках та ланцюгах постачань. Найважливішими із зовнішніх умов господарювання підприємств є розмір податкових ставок, рівень відсотку за кредити, ступінь монополізації галузі, рівень розвитку ринкових відносин і ринкових структур, стан ринку праці, інвестиційна активність логістичного утворення. Різновид зовнішніх чинників, які впливають на логістичне утворення, представлено в таблиці 2.

До ключової групи чинників належать високі темпи інфляції. Незважаючи на деяке уповільнення її темпів останнім часом, постійні інфляційні очікування аж ніяк не сприяють реалізації логістичними утвореннями стратегічних цілей. Сполучені з недостатньо гнучкою, а часто руйнівною податковою системою держави, кредитною політикою, високі для кінцевого споживача ціни стимулюють не розширення виробництва, а його згорання. Високі ціни, які призначаються логістичними утвореннями на продукцію, часто спричиняються не стільки їхньою необґрунтованою ціновою політикою, скільки зовнішніми ціноутворюючими чинниками. А це веде, у свою чергу, до падіння конкурентоспроможності товарів і зниження споживчого попиту. Наслідок тих чи інших негативних чинників можна передбачати, а відповідно, вчасно ужити заходів до їхнього усунення чи ослаблення, якщо постійно відстежувати ознаки можливого погіршення фінансового стану логістичного утворення. Ці ознаки, зрозуміло, не мають абсолютної сили і повинні розглядатися в сукупності з іншими показниками господарської діяльності. Вони – привід для ретельного дослідження фінансового стану з боку як керівників і акціонерів, так і замовників і кредиторів. Однією з ознак погіршення фінансової стійкості можуть бути зміни в статтях балансу з боку як пасиву, так і активу, різке збільшення (зменшення) балансових сум, різкі зміни в структурі балансу [8, 166]. До внутрішніх чинників відносяться ті, що безпосередньо залежать від форм, методів та організації роботи на самому логістичному утворенні (ендогенні). Класифікація внутрішніх чинників наведена у таблиці 3.

Таблиця 2

Зовнішні чинники впливу на фінансовий стан логістичного утворення

Зовнішні фактори		
1	2	3
Міжнародні	Загальноекономічні	• Циклічність економічного розвитку • Фінансова політика транснаціональних банків
	Стабільність міжнародної політики	• Укладання міжнародних угод, формування вільних економічних зон, зон вільної торгівлі • Тарифне співробітництво • Міжнародний маркетинг
	Міжнародна конкуренція	• Організація спільних підприємств • Ліцензійна торгівля • Фінансовий стан іноземних партнерів • Стратегічні зони господарювання
Національні	Політичні	• Стан фінансової системи • Відношення до власності • Принцип земельної політики держави • Відношення держави до підприємництва • Податкова політика • Обмеження монополізму • Захист конкуренції • Зріс інфляції
	Економічні та демографічні	• Циклічність економічного розвитку • Рівень доходів і нагромаджень населення • Спроможність до покупки (рівень цін, можливість одержання кредиту) • Підприємницька активність
Ринкові	Психологічні	• Споживчий вибір • Звички, традиції і норми споживання
	Науково-технічні	• Новизна конструкцій та технологій • Конкурентоспроможність продукції
	Форми конкуренції	• Рівень витрат виробництва • Рівень технології • Якість продукції • Рівень маркетингу

Внутрішні чинники, які впливають на фінансове становище логістичного утворення, можна поділити на якісні і кількісні. До якісних належать: мета, галузь діяльності, традиції, репутація та імідж, форма власності, організаційна структура управління, форма спеціалізації, концентрація виробництва, диверсифікація виробництва, прогресивність засобів і методів виробництва, рівень виробничих запасів.

До кількісних належать: кваліфікований склад керівництва і персоналу, доля ринку і стадія життєвого циклу, інноваційна діяльність, адаптивність фірми, тривалість виробничого циклу, рівень виробничих запасів, структура балансу, платоспроможність, ліквідність, співвідношення власних і залучених засобів, вартість капіталу, структура майна, інвестиційна привабливість, дохід на акцію, рівень прибутковості та рентабельності. Для українських логістич-

них утворень складно виділити пріоритетність яких-небудь відзначених факторів. І все-таки на сьогодні навіть з обліком низької ділової активності на фінансовий стан логістичних утворень переважно впливають зовнішні чинники.

Таблиця 3
Внутрішні фактори впливу на фінансовий стан
логістичного утворення

Внутрішні фактори	
Конкурентна позиція фірми	• Мета, галузь діяльності • Традиції репутація та імідж • Кваліфікований склад керівництва і персоналу • Доля ринку і стадія життєвого циклу
Принципи діяльності	• Форма власності • Організаційна структура управління • Організація системи управління • Інноваційна діяльність • Організація виробництва • Адаптивність фірми • Форма спеціалізації • Концентрація виробництва • Диверсифікація виробництва
Ресурси та їх використання	• Прогресивність засобів і методів виробництва • Тривалість виробничого циклу • Рівень виробничих запасів • Диверсифікація виробництва
Маркетингові стратегії і політика	• Прогресивність засобів і методів виробництва • Тривалість виробничого циклу • Рівень виробничих запасів • Обертання засобів
Фінансовий менеджмент	• Структура балансу • Платоспроможність • Ліквідність • співвідношення власних і залучених засобів • Вартість капіталу • Структура майна • Інвестиційна привабливість • Доход на акцію • Рівень прибутковості та рентабельності

Для управління фінансовою безпекою логістичного утворення пропонується система, наведена на рисунку 2.

Як видно з рисунка 2, система фінансової безпеки логістичного утворення є адаптивним організаційно-економічним механізмом, який забезпечує такий його фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до зовнішніх і внутрішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи логістичного утворення забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток цієї фінансової системи як складової логістич-

ного управління. Важливою складовою системи фінансової безпеки логістичного утворення є механізм неперервного контролінгу критеріїв та індикаторів стану фінансової безпеки. Сутність цього механізму полягає у постійному моніторингу відхилень фактичних показників критеріїв та індикаторів від їх нормативних значень; аналізу величин, причин, винуватців та ймовірних наслідків зазначених відхилень і оперативного застосування коригуючих дій щодо зменшення та усунення цих відхилень.

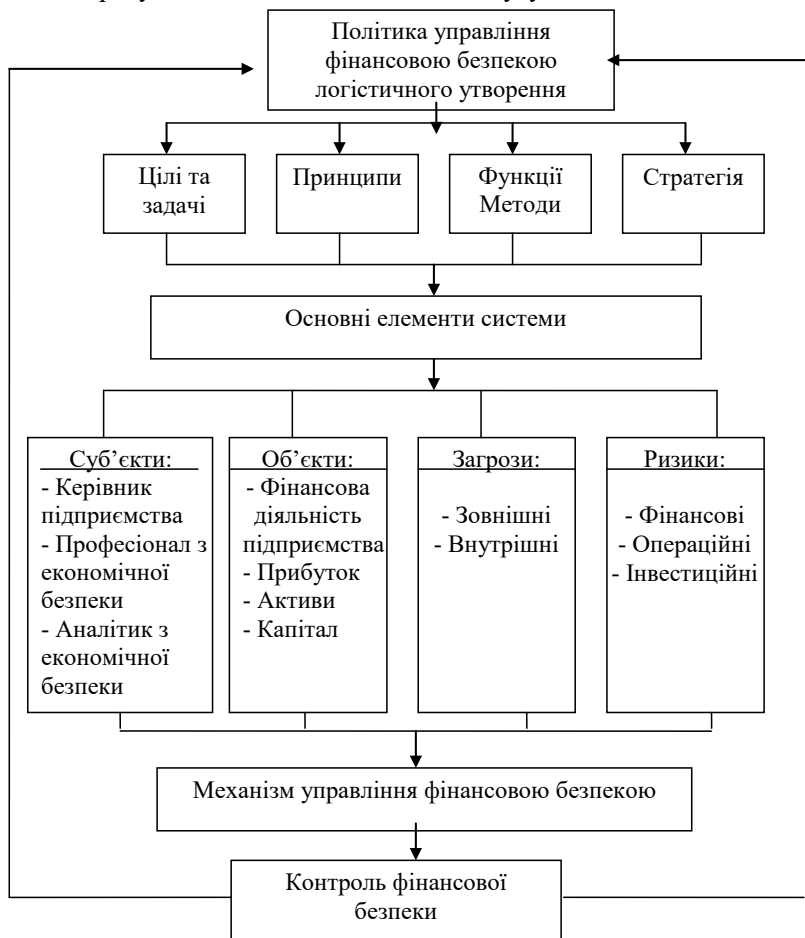


Рис. 2. Управління системою фінансової безпеки підприємства

Джерело: складено на підставі [11, 12]

Висновки. Фінансова безпека передбачає захищеність фінансових інтересів відповідно держави, регіону чи суб'єктів господарювання. Ключова роль фінансової безпеки полягає у забезпеченні розвитку суб'єктів господарювання, регіонів та держави. Без забезпечення фінансової безпеки на будь-якому рівні господарювання неможливо вирішити жодне із завдань інституціонального чи регіонального розвитку. Фінансова безпека створює передумови для ефективного функціонування будь-яких соціально-економічних та соціо-технічних систем. Саме вона тісно пов'язана з іншими складовими економічної безпеки, від її рівня залежить інвестиційний клімат у державі. Спроможність держави забезпечити прийнятний рівень фінансової безпеки пов'язується з ефективністю дії грошово-кредитних і бюджетно-податкових важелів, які є основними ринковими регуляторами соціально-економічного розвитку держави. Фінансова безпека регіонів займає особливе місце у структурі національної фінансової безпеки, що зумовлено роллю та місцем регіональних фінансів у забезпеченні програм економічного розвитку окремих територій, соціальної захищеності населення, фінансуванні, утриманні та розвитку соціальної інфраструктури. В сучасних умовах нестабільності, дії негативних факторів глобальної фінансової кризи, протиріччя реформаційних процесів, держава, в цілях її фінансової безпеки, повинна, в першу чергу, направляти зусилля на забезпечення безпеки підприємств. Основними напрямками державної політики при цьому повинні бути сукупність організаційно-правових, соціально-економічних і управлінських рішень, що забезпечують підприємству ефективний захист від зовнішніх і внутрішніх загроз. На рівні підприємства розвиток фінансової безпеки може здійснюватись завдяки різним інструментам. У нашому випадку таким інструментарієм є інноваційно-організаційне перетворення підприємства у логістичне утворення, що функціонує і розвивається на засадах концепції логістики. Фінансова безпека логістичного утворення може бути визначена як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів логістичного утворення, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів логістичного утворення, структури його капіталу, норми дивідендних виплат по цінних паперах логістичного утворення, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану логістичного утворення і перспектив його технологічного і фінансового розвитку. Процес становлення фінансової складової економічної безпеки логістичного утворення слід розглядати як процес запобігання можливим збиткам від негативних впливів на економічну безпеку логістичного утворення за різними аспектами його фінансово-господарської діяльності, тобто становлення забезпечення прибутковості та стійкості бізнесу. Система фінансової безпеки логістичного утворення є адаптивний організаційно-економічний механізм, який забезпечує такий його фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до зовнішніх і внутрішніх загроз, по-третє,

здатністю фінансової системи логістичного утворення забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток цієї фінансової системи як складової логістичного управління. Важливою складовою системи фінансової безпеки логістичного утворення є механізм неперервного контролінгу критеріїв та індикаторів стану фінансової безпеки.

Література:

1. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16. 04. 91 р. № 959-ХІІ // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР). – 1991. – № 29. – С. 377.
2. Бланк І. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 784 с.
3. Бутинець Ф. Ф., Шигун М. М. та ін. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті. – Житомир: ПП “Рута”, 2004. – 352 с.
4. Вахович І. М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізми реалізації: Монографія. – Луцьк: Надстир’я, 2007. – 496 с.
5. Герасимчук З. В., Вавдюк Н. С. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення: Монографія. – Луцьк: Надстир’я, 2006. – 244 с.
6. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: Національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. Навчальний посібник / М. М. Єрмошенко; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2001. – 307 с.
7. Качинський А. Б. Безпека, загрози і ризик: наукові концепції та математичні методи / А. Б. Качинський; Інститут проблем національної безпеки; Національна академія Служби безпеки України. – К., 2004. – 472 с.
8. Кириченко О. А., Кінах А. К., Крутов В. В., Геєць В. М., Сідак В. С. Концепція економічної безпеки антикризового управління економікою України. Експертно-аналітична доповідь. – К.: УЕП “КРОК”, 2009. – 59 с.
9. Кириченко О. А., Кім Ю. Г. Вплив інфляційних процесів на фінансову безпеку підприємства // “Економіка та держава”. – 2009. – № 1. – С. 13-16.
10. Кириченко О. А., Крюкова С. Три кроки до реформи // Народний депутат. – 2009. – № 7(54). – С. 32-37.
11. Кириченко О. А., Сідак В. С., Лаптев С. М. та інші. Проблеми управління економічною безпекою суб’єктів господарювання. Монографія. – К.: УЕП “Крок”, 2008. – 401с.
12. Кириченко О. А., Кім Ю. Г. Методологічні основи економічної безпеки суб’єктів господарювання в трансформаційній економіці // Актуальні питання економіки. – 2008. – № 12. – С. 128-132.
13. Копилов В. А., Ефіменко Т. І. Методологічні підходи до оцінювання рівня фінансової безпеки держави // Стратегічна панорама. – 2007. – № 3. – С. 38-45.
14. Крутов В. В. Становлення та розвиток недержавної системи безпеки підприємництва в Україні. – К.: Фенікс, 2008. – 406 с.
15. Кислий В. М., Біловодська О. А., Олефіренко О. М., Смоляник О. М. Логістика: теорія та практика: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
16. The Economist. – 2009. – № 9. – С. 21-32.

УДК 658. 14:378. 1(477)

Бенедик Ю. Ю.,*викладач-стажист, здобувач кафедри фінансів Національного університету
"Острозька академія"*

ВПЛИВ БРЕНДУ ДЕРЖАВНОГО ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ УКРАЇНИ НА ЙОГО ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ

У статті визначено сутність бренду та фінансової стійкості державного вищого навчального закладу в Україні. А також досліджено вплив бренду державного вищого навчального закладу на його фінансову стійкість.

Ключові слова: фінансова стійкість, державний вищий навчальний заклад, бренд, бренд-менеджмент.

В статье определено сущность бренда и финансовой устойчивости государственного высшего учебного учреждения в Украине. А также исследовано влияние бренда государственного высшего учебного учреждения на его финансовую устойчивость.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, государственное высшее учебное учреждение, бренд, бренд-менеджмент.

In the article the essence of brand and financial stability of state higher educational establishment in Ukraine is determined. And also the influence of brand of state higher educational establishment on its financial stability is investigated.

Key words: financial stability, state higher educational establishment, brand, brand-management.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність національної економіки України на світовому ринку тісно пов'язана із рівнем інтелектуального розвитку її населення. У свою чергу, освіченість нації нашої держави значно корелюється із якістю освітніх послуг, які надаються навчальними закладами, вищими зокрема. Сьогодні ринок освітніх послуг України розвивається досить динамічно, є доволі конкурентним, незважаючи на те, що значною мірою функціонує під впливом державного регулювання. Так, діяльність державних вищих навчальних закладів фінансується в основному за рахунок коштів державного бюджету України. Проте ці фінансові ресурси не дають можливості навчальним закладам формувати достатні для свого розвитку бюджети, а змушують функціонувати на принципах "утримання" та "виживання". Зазвичай така ситуація призводить до виникнення негативного фінансового результату виконання кошторису за загальним фондом,

що обмежує можливості ДВНЗ у реалізації їхніх основних функцій та зменшує величину власного капіталу. На відміну від результату виконання кошторису за загальним фондом, результат за спеціальним фондом повністю залежить від цілеспрямованої та ефективної діяльності державних вищих навчальних закладів у сфері надання додаткових послуг. Щодо фінансової стійкості ДВНЗ, то вона може бути гарантованою лише за наявності достатньої величини власного капіталу, який покриватиме усі витрати і дасть можливість надавати якісні освітні послуги, ефективно адаптуватися до змін, викликаних дією ендегенних та екзогенних чинників.

Конкуренція між державними вищими навчальними закладами України за абітурієнта з кожним роком зростає, фінансування за рахунок державних коштів, можливість ДВНЗ самостійно акумулювати фінансові ресурси, а відтак забезпечувати та поліпшувати свою фінансову стійкість зменшується, що змушує вищі навчальні заклади України переглянути свою маркетингову політику. Адже сьогодні особливо актуальними є застосування маркетингових технологій, розробка маркетингової стратегії і тактики ДВНЗ, створення та функціонування відділів маркетингу навчальних закладів, які займатимуться їхнім просуванням на вітчизняному та світовому ринку освітніх послуг. Саме тому створення позитивного образу державного вищого навчального закладу, його торгової марки, яка викликатиме у споживача освітніх послуг визначений асоціативний ряд (іншими словами бренд), є досить актуальним та потребує додаткового вивчення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням діяльності вищих навчальних закладів України, шляхів знаходження нових джерел поповнення їх бюджету, раціонального управління фінансовими ресурсами ВНЗ, наближення до світових стандартів якості освітніх послуг займалися Алексєєв Ю., Андрієнко В., Бескид Й., Боголіб Т., Згуровський М., Каленюк І., Карлін М., Корсак К., Куценко В., Левицька С., Матвіїв М., Саліло С., Студінський В., Устенко О., Яблонський В. та інші.

Питання ресурсного забезпечення та управління державних вищих навчальних закладів, стратегії та оцінки економічної стійкості розглянуто у роботах російських вчених: Арзякової О., Белякова А., Кельчевської Н., Князєва Е., Попова Е., Пузанкова Д. та інших.

Серед західних економістів, які досліджували питання теорії та практики фінансово-господарської діяльності ВНЗ та фінансування вищої освіти, можна виділити Джоунстона Б., Друкера П., Маркуччі Н., Моргана Е. та інших.

Дослідження вище зазначених науковців є значними, однак в цілому ця проблема залишається недостатньо вивченою. Необхідним, на нашу думку, є визначення сутності бренду та фінансової стійкості державного вищого навчального закладу в Україні, дослідження впливу бренду ДВНЗ на його фінансову стійкість.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні сутності бренду та фінансової стійкості державного вищого навчального

закладу України, виявленні впливу бренду ДВНЗ на його фінансову стійкість на основі вивчення теоретичних аспектів визначеної проблематики.

Виклад основного матеріалу. Державні вищі навчальні заклади є неприбутковими бюджетними організаціями, які діють відповідно до статуту та чинного законодавства, надаючи певний пакет освітніх послуг як на вітчизняному, так і на світовому ринку. Основною метою діяльності ДВНЗ є надання якісних освітніх послуг на основі планування витрат статутної діяльності в межах коштів цільового фінансування, тобто дотримання попередньо затвердженого кошторису. Умовою забезпечення здатності ДВНЗ зберігати заданий режим функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками є його фінансова стійкість, тобто можливість закладу нести відповідальність і вчасно погашати свої поточні та довготермінові зобов'язання. Тому ДВНЗ буде фінансово стійким за умови наявності в нього достатньої кількості фінансових ресурсів як для забезпечення стабільного функціонування, так і перспективного розвитку. Важливою умовою стійкості ДВНЗ є розмір власного капіталу, який повинен відповідати величині використовуваних навчальним закладом активів, тобто підтверджувати його незалежність від зовнішніх джерел фінансування. Оскільки складовою власного капіталу закладів вищої освіти в Україні є фінансовий результат виконання кошторису за загальним та спеціальним фондами, то він суттєво впливає на величину власного капіталу. Сьогодні фінансування діяльності ДВНЗ з державного бюджету значно скорочується і призводить до виникнення негативного фінансового результату виконання кошторису за загальним фондом. Це, своєю чергою, обмежує можливості ДВНЗ в реалізації його основних функцій та зменшує величину власного капіталу. На відміну від результату виконання кошторису за загальним фондом, результат за спеціальним фондом повністю залежить від цілеспрямованої та ефективної діяльності державного вищого навчально-го закладу у сфері надання додаткових послуг (рис. 1).

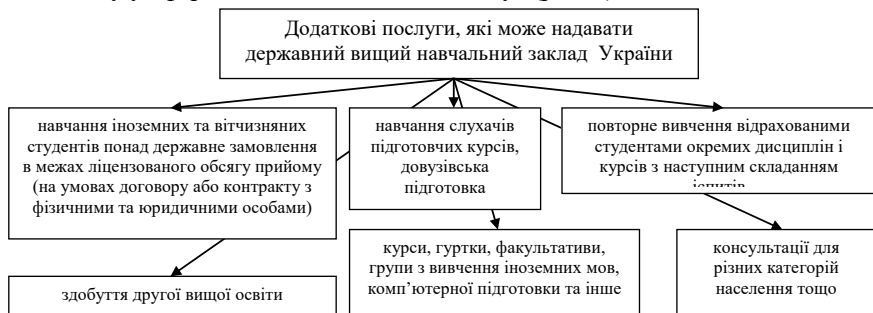


Рис. 1. Додаткові послуги, які може надавати державний вищий навчальний заклад України*

*(розроблено автором на основі [1])

Проте одним із визначальних індикаторів додаткового фінансування діяльності державного вищого навчального закладу за рахунок грантів, коштів меценатів, спонсорів та самих споживачів освітніх послуг є бренд.

Досить часто поняття “бренд” ототожнюють із поняттям “торгова марка”. Однак варто зазначити, що останнє має більш виражений матеріальний чи юридичний зміст. А бренд існує лише в головах споживачів. На ринку освітніх послуг торговою маркою є назва навчального закладу, а брендом – набір уявлень споживача про послуги, які надає даний заклад. Саме тому поняття “бренд” є більш широким, оскільки в нього включається не лише назва ДВНЗ, а весь набір характеристик та очікувань, асоціацій та обіцянок тих чи інших переваг в отриманні освітніх послуг та інтелектуальних продуктів [4].

Існує два типи брендів для навчальних закладів: історичний та знову створюваний (рис. 2).

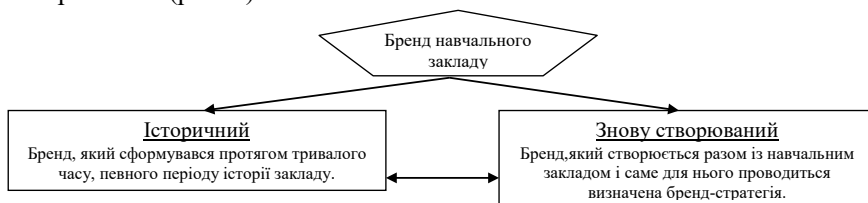


Рис. 2. Типи бренду для навчальних закладів*

*(розроблено автором на основі [4, с. 280])

Варто зазначити, що дані типи бренду постійно взаємодіють між собою. Тому необхідно постійно підтримувати історичний бренд знову створюваним на основі застосування правильної маркетингової політики та бренд-менеджменту.

Бренд ДВНЗ є складним і органічним продуктом, який поєднує в собі всі аспекти діяльності навчального закладу і робить його привабливим на ринку освітніх послуг. Саме тому державний вищий навчальний заклад, який є брендом, має більші переваги як при наборах студентів, так і при працевлаштуванні випускників. ДВНЗ-бренд є конкурентоспроможним на вітчизняному ринку освітніх послуг, здатний раціонально використовувати кошти державного бюджету, виділенні на його фінансування, та має ряд переваг щодо забезпечення та поліпшення своєї фінансової стійкості шляхом залучення додаткових фінансових ресурсів за рахунок коштів меценатів, грантів, інвестицій та інше.

Однак позитивний (високоєфективний) бренд навчального закладу тісно пов'язаний не лише із його назвою, місцем розташування, історією, звичаями та традиціями, а значно залежить від корпоративної культури та атрибутики ДВНЗ. Потреби споживачів освітніх послуг постійно зроста-

ють, що змушує навчальний заклад постійно працювати над підвищенням своєї конкурентоспроможності. Обираючи навчальний заклад, споживачі освітніх послуг намагаються обрати найоптимальніший варіант, який задовольнятиме усі їхні потреби. У свою чергу, вони корелюються із основними складовими бренду ДВНЗ: перевагами/вигодами, цінностями, атрибутами (рис. 3).

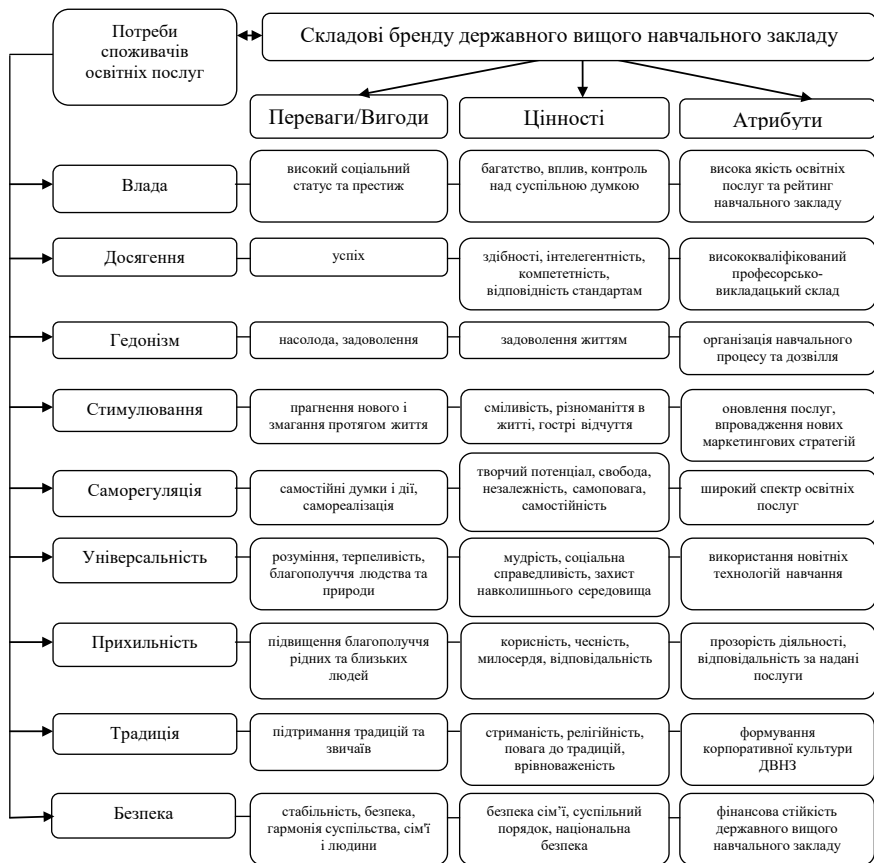


Рис. 3. Взаємозв'язок між потребами споживачів освітніх послуг та складовими бренду*

*(розроблено автором на основі [3])

Бренд державного вищого навчального закладу безпосередньо впливає на його фінансову стійкість. Чим ефективніший бренд, тим більша фінансова стійкість навчального закладу, оскільки вона в основному залежить

від величини його власного капіталу і можливості вчасно відповідати за своїми зобов'язаннями. Таким чином, визначальними факторами забезпечення фінансової стійкості навчального закладу є величина фінансового результату за загальним та спеціальним фондом. Відповідно до забезпеченості запасів ДВНЗ надійними джерелами фінансування розрізняють чотири типи його фінансової стійкості (рис. 4.).



Рис. 4. Типи фінансової стійкості державного вищого навчального закладу*

*(розроблено автором на основі [2, с. 161])

Залежно від отриманого ДВНЗ фінансового результату за загальним та спеціальним фондом та ефективності бренду тип фінансової стійкості навчального закладу можна визначити на основі використання алгоритму, поданого на рисунку 5.

Для першого варіанту характерний абсолютний тип фінансової стійкості, оскільки робиться припущення, що бренд ДВНЗ високоефективний, тобто навчальний заклад конкурентоспроможний на ринку освітніх послуг України та інших країн світу, раціонально і цілком використовує джерела державного фінансування своєї діяльності, залучає кошти самостійно та надає якісні освітні послуги 100 % ліцензійного набору споживачів.

Другий варіант характеризується ефективним брендом ДВНЗ за наявності проблем щодо фінансування його діяльності, оскільки робимо припущення, що недостатня якість бренд-менеджменту не дає можливості навчальному закладу залучити необхідну кількість фінансових ресурсів за рахунок додаткових послуг та оптимізувати свої фінансові результати за спеціальним фондом.

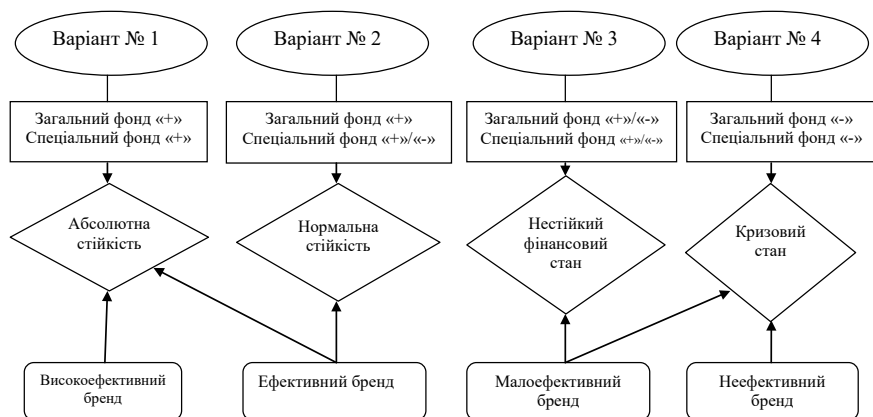


Рис. 5. Вплив бренду державного вищого навчального закладу на його фінансову стійкість*

*розроблено автором

Нестійкий фінансовий стан, характерний для третього варіанту, коли фінансування ДВНЗ нестабільне та не в повному обсязі як за загальним, так і за спеціальним фондом. Причиною такої ситуації також є малоефективний бренд навчального закладу.

Для четвертого варіанту за наявності неефективного бренду, зумовленого нечіткою та неправильною маркетинговою політикою навчального закладу, або взагалі відсутністю бренд-менеджменту, властиві проблеми пов'язані із недофінансуванням ДВНЗ та нераціональним використанням наявних коштів (негативний фінансовий результат за загальним та спеціальним фондом), неповними наборами студентів, відсутністю можливостей щодо залучення фінансових ресурсів самостійно за рахунок таких джерел фінансування як спонсорство, меценатство, гранди, інвестиції тощо.

Висновки. Таким чином, бренд державного вищого навчального закладу є складним і органічним продуктом, який поєднує в собі всі аспекти його діяльності і робить привабливим на ринку освітніх послуг як України, так і за кордоном. Позитивний (високоєфективний) бренд навчального закладу тісно пов'язаний не лише із його назвою, місцем розташування, історією, звичаями та традиціями, а значно залежить від корпоративної культури та атрибутики ДВНЗ.

Щодо фінансової стійкості державного вищого навчального закладу, то під нею, на нашу думку, варто розуміти такий стан його фінансових ресурсів, за якого спостерігається постійний та стабільний позитивний результат виконання кошторису як за загальним, так і за спеціальним фон-

дом. Державний вищий навчальний заклад, який є брендом, керівництво якого постійно займається моніторингом своєї діяльності та володіє достовірною інформацією щодо розвитку українського та світового ринків освітніх послуг, тісно співпрацює з роботодавцями, раціонально використовує кошти державного бюджету та значною мірою самостійно акумулює фінансові ресурси за рахунок надання додаткових послуг, характеризується абсолютною фінансовою стійкістю. Такий навчальний заклад повинен постійно зосереджуватися над своїм розвитком і в майбутньому, а для цього йому необхідно збільшувати ефективність бренду та поліпшувати фінансову стійкість. Оскільки бренд ДВНЗ безпосередньо впливає на його фінансову стійкість, то заходи щодо їх покращення можна згрупувати так:

- забезпечення стабільного надходження коштів за рахунок: платної форми навчання, здійснення науково-дослідних розробок, функціонування відділів аспірантури та докторантури, редакційно-видавничого відділу, оренди приміщень, короткострокових та довгострокових кредитів, коштів міжнародних благодійних фондів розвитку, грантів, інвестицій тощо;

- дотримання облікової політики та належне здійснення бухгалтерського (фінансового, податкового та управлінського) обліку формування та використання фінансових ресурсів ДВНЗ;

- забезпечення ефективності бренд-менеджменту державного вищого навчального закладу як одного із основних шляхів поліпшення його фінансової стійкості на сучасному етапі розвитку національної економіки України;

- використання новітніх інноваційних технологій у навчальному процесі ДВНЗ.

Література:

1. Постанова КМУ від 20 січня 1997 р. № 38. “Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися державними навчальними закладами”. – Режим доступу: www.uazakon.com
2. Левицька С. О. Облік та аналіз діяльності бюджетних установ: Монографія. – Рівне: УДУВГП, 2004. – 233 с.
3. Линдсторм М. Чувство бренда. Роль пяти органов чувств в создании выдающихся брендов / авт. вступ. ст. Ф. Котлер. – М.: Эксмо, 2006. – 272 с.
4. Студінський В. А. Бренд в сфері освіти: міфи та реальності. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції “Україна в умовах глобальної конкуренції: стратегія випереджаючого розвитку”, 22-24 квітня 2010 року. – Донецьк: ДРУК-ІНФО, 2010. – С. 279-281.

УДК 664. 8:339. 138

Бурцева О. А.,*аспирант кафедри маркетинга Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации*

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОНСЕРВНОЙ ОТРАСЛИ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

У статті досліджуються сучасні тенденції, які відображають ринкові можливості виробників консервної галузі Гомельської області. Викладено бачення проблем розвитку цієї галузі з позицій використання ресурсного потенціалу, впровадження ефективних форм і методів роботи на ринку, сучасних технологій і інструментів маркетингу в діяльності вітчизняних переробних підприємств. Окреслено пріоритети консервної галузі Гомельської області із врахуванням потенційних можливостей розвитку ринку.

Ключові слова: консервна галузь, ресурсний потенціал, ринок, інструменти маркетингу, переробні підприємства.

В статье исследуются современные тенденции, отражающие рыночные возможности производителей консервной отрасли Гомельской области. Изложено видение проблем в развитии данной отрасли с позиций использования ресурсного потенциала, внедрения эффективных форм и методов работы на рынке, современных технологий и инструментов маркетинга в деятельности отечественных перерабатывающих предприятий. Определены приоритеты консервной отрасли Гомельской области с учетом потенциальных возможностей развития рынка.

Ключевые слова: консервная отрасль, ресурсный потенциал, рынок, инструменты маркетинга, перерабатывающие предприятия.

The author of the given article investigates modern tendencies and possibilities of the producers of canning industry in Gomel Region. The article present the picture of the problem from the point of the usage of resource's potential, implementation of effective production methods, and further, modern marketing technologies and instruments of marketing in the work of home processing industries are explored. Also priorities and potentials of processing industry in Gomel Region are defined.

Key words: canning branch, resort potential, market, marketing instruments, processing enterprise.

Постановка проблеми. Высокий уровень конкуренции, сложившийся на рынке плодоовощной консервированной продукции, вызывает объективную необходимость поиска предприятиями консервной отрасли наиболее эффективных путей завоевания целевых потребителей пу-

тем освоения привлекательных рыночных ниш и максимального использования своих конкурентных преимуществ. Производство соков и плодоовощных консервов является одним из наиболее приоритетных направлений пищевой промышленности Беларуси, на развитие которого направлен ряд программ отраслевого и областного уровней, определяющих политику модернизации организаций консервной отрасли.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам состояния и развития плодоовощного подкомплекса Республики Беларусь, внедрения современных форм и методов работы на перерабатывающих предприятиях посвящены работы таких ведущих ученых как Гусакова В. Г., Гануша Г. И., Ильиной З. М., Дайнеко А. Е., Мелешени А. В., Байгот Л. Н. Однако, несмотря на достаточное количество научно-практических публикаций по данной тематике, освещаемые в них вопросы развития консервной отрасли рассматриваются, преимущественно на уровне республики в целом, глобально, без учета специфики соответствующих факторов маркетинговой среды, влияющих на функционирование предприятий плодоовощной консервной отрасли конкретного регионального рынка.

Цель и задания исследования. Целью исследования, проведенного автором, является анализ современных тенденций, отражающих рыночные возможности производителей консервной отрасли Гомельской области, и определение приоритетов в развитии отрасли с учетом удовлетворения потребностей рынка в консервной продукции.

Изложение основного материала. Динамика развития плодоовощной промышленности до 1991 г. характеризовалась поступательным ростом [1]. Однако, в последующие годы рост производства в республике сменился ощутимым спадом, так в 1995 г. производство плодоовощных консервов уменьшилось в 3 раза по сравнению с 1990 г., производство соков – в 4,2 раза.

Кризис отрасли обусловили следующие экономические причины: значительное удорожание энергоносителей и материально-технических средств; резкое сокращение инвестиций; свертывание специализации хозяйств; ослабление отраслевого управленческого воздействия на региональном и республиканском уровнях, а также падение спроса на продукцию из-за узкого ассортимента и высокой цены, вызванных увеличением издержек производства, хранения и реализации.

Оценивая динамику выпуска плодоовощных консервов за 1995-2007 гг., следует отметить, что, начиная с 2003 г., официальная статистика республики отмечает стабильное производство, а по некоторым категориям даже значительный рост выпуска овощных и фруктовых консервов [2, с. 384], среднегодовой темп которого, начиная с 2000 г. составляет 104,7 %. В целом, в процессе анализа конъюнктуры продовольственного рынка Гомельской области нами были выделены следующие ключевые тенденции его развития:

1) Несмотря на положительные сдвиги, следует отметить, что затянувшийся-

ся кризис в пищевой промышленности еще не преодолен. По отдельным видам пищевых продуктов до сих пор не достигнут уровень 1990-х годов (см. рис. 1). Основными причинами низких темпов роста и падения объемов производства, по нашему мнению, являются: недостаток сырья, его высокая стоимость при низком качестве, устаревшая материально-техническая база, повышение цен на энергоносители и транспортные перевозки, снижение конкурентоспособности отечественных товаров, затоваривание производственных складов готовой продукцией, преобладание импортной продукции, недостаточно глубокие маркетинговые исследования товарных рынков, недостаток финансовых ресурсов, выделяемых на маркетинговые исследования отсутствие специалистов, обладающих стратегическим мышлением.

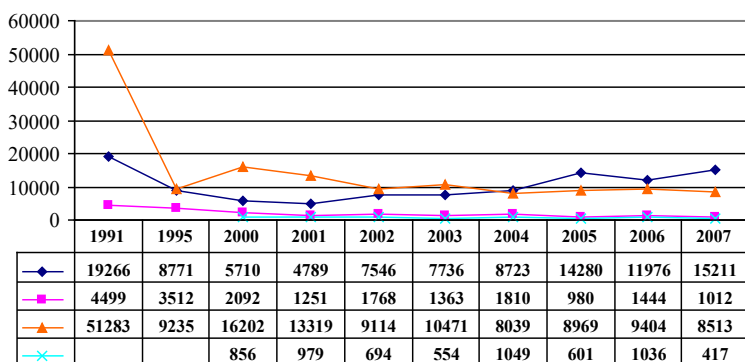


Рис. 1. Производство плодовоовощных консервов в Гомельской области по видам, тыс. условных банок (т. у. б.)*

* Составлено по данным Гомельского областного управления статистики

Финансовое состояние некоторых предприятий остается довольно сложным: значительное число убыточных организаций (15,6%) [3, с. 398], существующие мощности консервных заводов используются недостаточно эффективно – по данным Гомельского областного управления статистики процент использования среднегодовой мощности в плодовоовощной консервной отрасли в 2007 г. составил 65,5% (в 2006 г – 69,9%); износ основных средств – 50,2%. Модернизация производственных фондов и оборудования производится только на отдельных предприятиях. Так, коэффициент обновления промышленно-производственных средств в организациях плодовоовощной консервной отрасли в 2007 г. составил 8,9% (в 2006 г. – 24,3% соответственно).

Из 14 заводов Гомельской области, выпускающих консервы из плодов и овощей, наращивание суммарного объема производства обеспечивается только за счет одного предприятия – ОАО “Туров”, вошедшего

в республиканскую программу развития консервной отрасли, темп роста объема производства которого в 2007 г. по отношению к 2006 г. составил 177,1%. Вместе с тем, на большинстве предприятий произошло существенное снижение выпуска консервной продукции (18,3% – 93,1% от объема производства 2006 г.). Однако такие предприятия как ЧПУП “Рогачевский консервный комбинат”, КСУП “Брилево” и ОАО “Жлобинский консервный завод” сохранили прежний уровень производства и даже обеспечили небольшой прирост (100,1% – 103,3%) (см. табл. 1 и рис. 2).

Прирост производства по Гомельскому региону обеспечивается только за счет увеличения выпуска овощных консервов, среднегодовой темп роста которого, начиная с 2002 г. составил 124%. Тенденция увеличения объемов производства натуральных соков, характерная для республики в целом, в Гомельской области не прослеживается. Так, среднегодовой темп роста их выпуска в период с 2000 по 2007 г. в Республике Беларусь составляет 115,7%, в Гомельской области – 103,5%.

Хотя необходимо отметить, что соки начинают занимать все более прочные позиции в повседневном рационе белорусов, чему способствует расширение в торговой сети ассортимента сокосодержащей продукции за счет появления функциональных продуктов питания (для пожилых людей, беременных и кормящих матерей), разнообразия рецептур, варьирования с дизайном и упаковкой. Однако, отечественные потребители ориентированы, в первую очередь, на российские марки соков и нектаров. Так, в ранжированном ряду данных по осведомленности населения о различных марках соков и нектаров, полученных Агентством маркетинговых исследований “MASMI” в ходе опроса 2500 человек, проживающих в Минске и областных городах Республики Беларусь, сок “Джой” отечественного производства находится только на пятом месте после российских брендов “Моя семья”, “Фруктовый сад”, “Я”, “Добрый” [4].

Таблица 1
*Производство консервов на предприятиях Гомельской области **

Предприятие	2006 г., т. у. б.	2007 г., т. у. б.	Доля, %	Темп роста 2007 г к 2006 г., %
ОАО “Туров”	6511	11528	45,83	177,05
КСУП “Брилево”	3125	3131	12,45	100,19
ЧПУП “Рогачевский консервный комбинат”	2626	2713	10,79	103,31
ОАО “Ельский консервный завод”	3298	2199	8,74	66,68
ЧПУП “Калинковичский производственный комбинат”	2310	1932	7,68	83,64
СООО “КОДРУ”	3325	1769	7,03	53,20
ОАО “Жлобинский консервный завод”	1038	1039	4,13	100,10

ПКУП “Копцевичский овощесушильный завод”	1281	649	2,58	50,66
ОАО “Паричский консервный завод”	173	161	0,64	93,06
ОАО “АФПК “Жлобинский мясокомбинат”	142	26	0,10	18,31
ОАО “Калинковичский мясокомбинат”	31	6	0,02	19,35
Всего:	23860	25153	100	105,42

* Составлено по данным Гомельского областного управления статистики

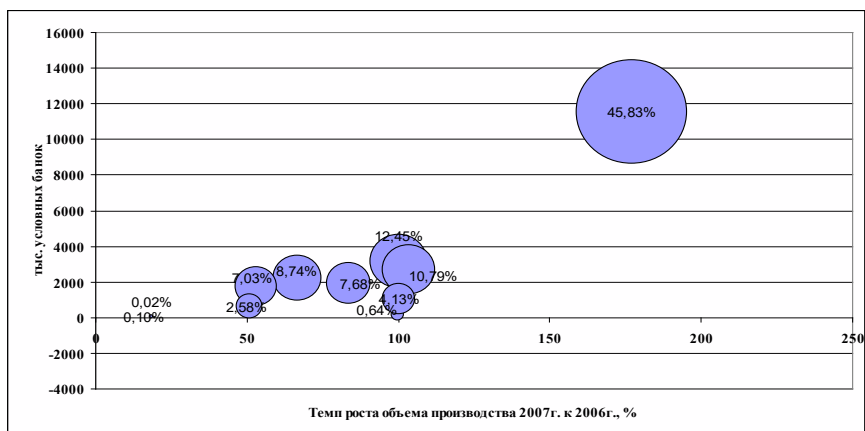


Рис. 2. Объем производства и доля рынка основных производителей плодовоовощных консервов Гомельской области *

* Составлено по данным Гомельского областного управления статистики

Оборот розничной торговли плодовоовощной консервной продукцией растет, соответственно, рынок данной продукции обладает постоянно высокой емкостью и характеризуется стабильным спросом, что делает отрасль привлекательной для инвестиций. По данным Гомельского областного управления статистики динамика оборота розничной торговой сети продукцией консервной отрасли выглядит следующим образом (табл. 2).

Развитию рынка продовольственной продукции в немаловажной степени способствует рост покупательной способности населения. С 2004г. наблюдается тенденция роста индекса реальных доходов населения, который в среднем в год составляет 115,3%.

На рынке консервированных продуктов питания существенную долю занимает импортная продукция. Суммарный объем выпуска плодовоовощных консервов предприятиями Гомельской области составил в 2007 г. 25153

тыс. усл. банок (или 10061 т.). Однако импорт продуктов переработки плодов, овощей, орехов в Гомельскую область в 2007 г. достиг 7230 т. против 853 т. в 2006 г., то есть импорт в натуральном выражении вырос в 8,5 раз. Только соков фруктовых и овощных было импортировано 7095 т.

Таблица 2
*Розничный товароборот плодоовощных консервов в торговых организациях Гомельской области**

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Консервы овощные, млн. руб	2151,4	3659,6	4398,7	4719,1	6019,4	8629	12683	15608
темп роста, %		170,1	120,2	107,3	127,6	143,4	147,0	123,1
индекс цен на прод. товары, %	197,2	150,0	130,0	124,6	116,3	108,4	106,5	115,9
темп роста, скорректированный с учетом индекса цен на прод. товары, %		113,4	92,5	86,1	109,7	132,2	138,0	103,5
Консервы фруктово-ягодные, млн. руб.	2307	5181,5	6144,5	6876,7	9079,6	13181	18083	24984
темп роста, %		224,6	118,6	111,9	132,0	145,2	137,2	138,2
темп роста, скорректированный с учетом индекса цен на прод. товары, %		149,7	91,2	89,8	113,5	133,9	128,8	116,2

*Данные областного управления статистики. Составлено по форме отчетности 3-торг "Отчет о розничной торговле"

В свою очередь, экспорт продуктов переработки плодов, овощей, орехов в натуральном выражении в 2007 г. составил 1316 т. по сравнению с 2006 г., вырос в 3,7 раз.

Тенденция замещения консервированной продукции свежими овощами и фруктами, связанная с популяризацией здорового образа жизни, характерна только для небольшой части населения республики, обладающей высоким доходом. Это обуславливается большей доступностью цен для массового потребителя именно на переработанные овощи и плоды, что

еще раз подчеркивает привлекательность потребительского рынка Беларуси для производителей плодоовощных консервов.

Так, темп роста физического объема продаж овощей в 2007г. составил 104,6%, фруктов – 116,4,1%; консервов овощных соответственно – 125,38%, консервов фруктово-ягодных – 134,2% [5, с. 59-60].

Уровень переработки овощей незначителен – около 30% их валового сбора [6, с. 145]. Это связано с нешироким ассортиментом выращиваемых в республике овощных культур, представленным в основном капустой, свеклой, морковью, луком, горохом, на которые приходится более 90% посевных площадей. Не обеспечивается потребность перерабатывающих предприятий в томатах, корнишонных огурцах, фасоли, перце, капусте брокколи, брюссельской и цветной.

К тому же, несмотря на то, что почвы Беларуси достаточно овощепригодны, и климат вполне благоприятен для произрастания многих (более 60 видов) овощных культур [7, с. 3-4], в республику импортируются даже овощи массового потребления, которые успешно культивируются на территории Республики Беларусь (морковь, капуста, свекла, лук и др.).

Уровень переработки выращиваемых в Беларуси плодов и ягод выше, чем овощной продукции – порядка 40% от валового сбора. В структуре валового сбора плодов и ягод наибольший удельный вес занимают традиционные для республики семечковые культуры (более 70%), что ограничивает вариативность ассортимента плодово-ягодных консервов.

На предприятиях консервной отрасли прослеживается неразвитость маркетинговой инфраструктуры, отсутствие системности в области использования инструментов маркетинга. В Беларуси половина конечного продукта АПК производится в сельском хозяйстве, а маркетинговой сфере принадлежит лишь $\frac{1}{4}$. В то же время в США почти $\frac{2}{3}$ конечного производственного продукта принадлежит маркетинговой сфере и только 10% производится в сельском хозяйстве. Отставание маркетинговой сферы – одна из причин громадных (до 25-30% валового производства) потерь сельскохозяйственного сырья и продовольствия [8, с. 35].

Планирование объема производства ассортимента на консервных заводах осуществляется специалистами планового отдела на основании текущего товарооборота и плана объема сбыта. Планирование ассортимента ориентировано, прежде всего, на предложение: не проводится детальное изучение спроса потребителей, идей инновационных разработок конкурентов.

Так, удельный вес предприятий пищевой промышленности, проводящих определенные виды маркетинговых исследований, распределился следующим образом (рис. 3).

Не проводится тщательное тестирование новых товаров перед выходом на рынок (их вкусовых качеств, дизайна, упаковки). Не оценивается перспектива развития товарных линий с учетом факторов маркетинговой среды, что приводит к неточным прогнозам продаж отдельных ассор-

тиментных позиций, поскольку выбор продуктов для производства основывается только на выполнении текущих показателей.

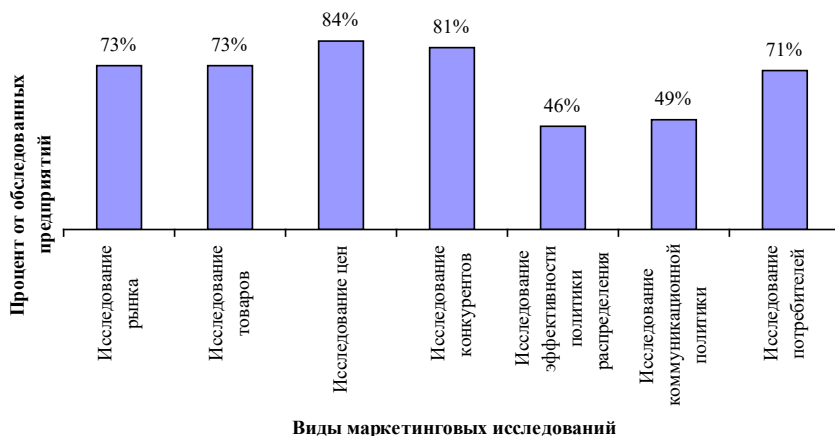


Рис. 3. Удельный вес предприятий пищевой промышленности, проводящих маркетинговые исследования [9, с. 157]

Совокупность данных положений обуславливает актуализацию обеспечения пропорциональности между спросом и предложением на рынке плодоовощных консервов. Продовольственная обеспеченность страны, то есть степень удовлетворения потребностей в продукции овощеперерабатывающих предприятий в расчете на одного среднестатистического потребителя, является не только важнейшим социальным аспектом развития эффективности переработки овощей и фруктов, но и ключевым стратегическим ориентиром устойчивого развития перерабатывающих предприятий. В связи с этим, представляется целесообразным сопоставить производство плодоовощных консервов предприятиями Гомельской области и продажу данных продовольственных товаров торговыми организациями.

Согласно научно обоснованной норме потребления 70 у. б. на человека [7] потенциальная емкость потребительского рынка плодоовощных консервов Гомельского региона составляет около 102802 т. у. б. Однако реальный, или платежеспособный, спрос на данную продукцию на 63% ниже потенциальной емкости рынка, рассчитанной по нормативу потребления (38317,9 т. у. б.). Указанная разница определяет перспективность и целесообразность развития производства плодоовощных консервов, обусловленного также проблемой повышения уровня продовольственной обеспеченности Республики Беларусь (табл. 3).

До 2007 г. в статистической отчетности не фиксировалась продажа консервов овощных и фруктово-ягодных в натуральных единицах

измерения, поэтому проследить уровень самообеспеченности области плодоовощными консервами в динамике не представляется возможным.

Таблица 3
Потенциал рынка плодоовощных консервов Гомельской области в 2007 г.

Показатель	Объем
Производство плодоовощных консервов всего, т. у. б.	25153
Ввоз продуктов переработки плодов, овощей, орехов всего, т. у. б.	45188
Вывоз продуктов переработки плодов, овощей, орехов всего, т. у. б.	3290
Емкость рынка по потенциалу потребления, т. у. б. .	102802
Емкость рынка по фактически сложившемуся спросу, т. у. б. .	38317,9
Уровень самообеспеченности плодоовощной консервной продукцией по фактически сложившемуся спросу	0,66
Уровень самообеспеченности плодоовощной консервной продукцией по рациональной норме потребления	0,24

По данным Гомельского областного управления статистики в 2007 г. торговыми организациями области было реализовано 38317,9 т. у. б. плодоовощных консервов, из них 11757,0 т. у. б. консервов овощных и фруктово-ягодных, соков – 26560,9 т. у. б. Таким образом, степень самообеспеченности области в плодоовощной консервированной продукции по фактически сложившемуся спросу в 2007 г. составила 66%:

$$25153 \text{ т. у. б.} / 38317,9 \text{ т. у. б.} * 100\% = 66\%$$

По рациональной норме потребления степень самообеспеченности области продукцией данного вида достигла лишь 24%.

Рассчитанные уровни самообеспеченности области плодоовощной консервной продукцией по фактически сложившемуся спросу и по потенциалу потребления подчеркивают достаточно низкий уровень эффективности работы перерабатывающей отрасли, провоцирующий прочную зависимость от импорта плодоовощных консервов, отсутствие резерва для реализации консервированной продукции Гомельской области на экспорт. Вместе с тем, ресурсный потенциал, определяющий возможности развития консервной отрасли, обуславливает приоритеты и направления в повышении эффективности деятельности отечественных перерабатывающих предприятий консервной отрасли.

Выводы. Проведенное комплексное исследование рынка плодоовощной консервированной продукции дало возможность оценить специфику предложения и спроса на консервы из плодов и овощей, оценить объем неудовлетворенных потребностей в продукции данного вида, вскрыть причины дисбаланса и степень их влияния на конъюнктуру рынка. Рынок Гомельского региона имеет достаточно большую емкость, а спрос населения удовлетворяется, в основном, за счет ввозимой продукции. Увеличение покупательной способности населения, в свою очередь, является предпосылкой для роста спроса на продовольствие, что обуславливает

потенциал отечественной консервной отрасли. Соответственно, развитие овощеперерабатывающих предприятий в большей степени должно опираться на собственную сырьевую базу, активизацию маркетинговой деятельности, эффективное использование результатов рыночных исследований, внедрение инновационных видов продукции, привлечение высококвалифицированных специалистов в области маркетинга.

Систематическое внимание производителей консервной отрасли Гомельской области к данным аспектам будет способствовать не только развитию объемов собственного производства, но и обновлению, совершенствованию ассортимента продукции и повышению ее качества.

Литература:

1. Ботяновский, Ф. Г. Состояние и перспективы развития плодоовощного подкомплекса Республики Беларусь // Экон. бюллетень НИЭИ Мин. экономики РБ. – № 7. – 2006. – С. 14-19.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь. 2008 / М-во стат. и анализа РБ. – Мн.: М-во стат. и анализа РБ, 2008. – 599 с.
3. Регионы Республики Беларусь: стат. сб. / М-во стат. и анализа РБ. – Мн.: М-во стат. и анализа РБ, 2008. – 845 с.
4. Осведомленность населения о различных марках продовольственных товаров // Пищевая промышленность, 2007. – №10. – С. 17.
5. Розничная торговля Республика Беларусь: стат. сб. / М-во стат. и анализа РБ. – Мн.: М-во стат. и анализа РБ, 2008. – 133 с.
6. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / М-во стат. и анализа РБ. – Мн.: М-во стат. и анализа РБ, 2008. – 147 с.
7. Гануш, Г. И. Плодоовощной подкомплекс / Г. И. Гануш. – Мн.: УМЦ Минсельхозпрода Респ. Беларусь, 2000. – 144 с.
8. Организация маркетинга и бизнеса в аграрной сфере / В. Г. Гусаков, А. Е. Дайнеко, Л. Н. Байгот [и др.]. – Мн.: БелНИИ аграрной экономики, 2000. – 232 с.
9. Маркетинговая деятельность промышленных предприятий: вопросы теории и практики / Т. Н. Байбардина [и др.]: под ред. Т. Н. Байбардиной. – Гомель: ЦИИР, 2008. – 391 с.

УДК 334. 7

Водниц Ю. Ф.,*аспирант кафедри економіки підприємств, магістр економічних наук УО
"Полесский государственный университет"*

СОЗДАНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

У статті розглядається проблема підвищення національної конкурентоспроможності Республіки Білорусь шляхом створення промислових кластерів. Проведений аналіз закордонного досвіду в цій сфері, показані можливості застосування цього підходу в білоруських умовах.

Ключові слова: національна конкурентоспроможність, кластер, стратегія розвитку, ефективність.

В статье рассматривается проблема повышения национальной конкурентоспособности Республики Беларусь путем создания промышленных кластеров. Проведен анализ зарубежного опыта в этой сфере, показаны возможности применения данного подхода в белорусских условиях.

Ключевые слова: национальная конкурентоспособность, кластер, стратегия развития, эффективность.

In this article consider the problem of the growth of national competitiveness by the way of the creation the industrial clusters in the Republic of Belarus. There are review of foreign experience in this sphere and analysis of opportunities for using cluster method in belorussian conditions.

Kew words: national competitiveness, cluster, development strategy, efficiency.

Постановка проблемы. Целевой задачей современного периода развития Республики Беларусь, определенной в программе социально-экономического развития страны на 2006-2010 годы, является обеспечение высоких темпов роста валового внутреннего продукта, дальнейшее наращивание эффективности производства и достижение на основе этого высокого уровня и качества жизни населения. Поэтому для нашей страны, как и для стран всего мира, возникает необходимость активизации действующих и поиска новых источников и факторов положительной динамики экономического развития. Повышение уровня конкурентоспособности национальной экономики является интегрированной формой решения практически всего комплекса задач, отражающих национальные интересы страны – от увеличения эффективности функционирования ее хозяйственной системы до обеспечения национальной безопасности [1, 3].

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематике становления и развития кластеров приурочено много научных трудов, непосредственно это Т. П. Быкова, С. Ф. Пятинкин, И. С. Ферова, П. Филиппов, Т. В. Цихан и др. Однако малоисследованным остается вопрос возможности и необходимости использования кластеров как способа повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Цель и задания исследования. Исследовать теоретические и практические аспекты возможности и необходимости использования кластеров как способа повышения конкурентоспособности экономики Республики Беларусь.

Изложение основного материала. Для нашей страны проблема роста национальной конкурентоспособности становится особенно актуальной. До недавнего времени конкурентоспособность белорусских товаров на зарубежных рынках основывалась преимущественно на ценовых факторах. Низкая себестоимость продукции была обусловлена более дешевыми, по сравнению с европейскими, ценами на энергоресурсы. Кроме того, у Республики Беларусь всегда имелся гарантированный внешний рынок сбыта – Российская Федерация, который поглощал значительную долю всего белорусского экспорта. В таких условиях белорусские производители не видели необходимости кардинальных преобразований, однако сегодня эти условия изменились, и белорусская экономика вынуждена к ним адаптироваться.

К оценке уровня национальной конкурентоспособности существует несколько подходов. Во-первых, это методика Всемирного экономического форума, основанная на расчете интегральных показателей “Индекс конкурентоспособного роста” (Growth Competitiveness Index, GCI) и “Индекс текущей конкурентоспособности” (Current Competitiveness Index, CCI). Данный подход отражает широкий спектр различных показателей, учитывающих уровень развития технологий, общественных институтов, макроэкономический климат, а также степень эффективности текущего использования ресурсов в экономике. По данным исследования ежегодно публикуется рейтинг конкурентоспособности стран – Глобальный обзор конкурентоспособности (Global Competitiveness Report) [2]. К сожалению, Республика Беларусь в данном рейтинге не представлена, поэтому оценку конкурентоспособности нашей страны мы проведем на основе других показателей.

Второй подход исходит из анализа реализованных конкурентных преимуществ по данным о результатах внешнеторговой деятельности страны, об объеме и структуре экспорта. Данные, характеризующие динамику внешнеторговой деятельности Республики Беларусь за 2000-2008гг представлены на рисунке 1 [3] и в таблице 1 [3, 4].

За анализируемый период времени географическая структура экспорта изменилась в сторону сокращения доли поставок в Россию на 18,2%, и соответственного роста доли экспорта в страны СНГ и остального мира. Однако сама по себе такая динамика не свидетельствует об усилении кон-

курентоспособности отечественной продукции на зарубежных рынках. Анализ товарной структуры экспорта показывает, что большая часть конечной продукции (машины и оборудование, транспортные средства, изделия из металла), а также мясомолочная продукция поставляется именно на российский рынок. В страны остального мира Беларусь экспортирует в основном сырье (минеральные продукты, древесина) и энергоносители.

Таблица 1
Динамика товарной структуры экспорта-импорта Республики Беларусь за 2000-2008 гг., (%)

	Экспорт					Импорт				
	2000	2005	2007	2008	2009 ¹	2000	2005	2007	2008	2009 ¹
Машины, оборудование и транспортные средства	25,2	20,3	22,3	18,9	14,6	18,9	22,8	24,7	24,3	21,0
Минеральные продукты	20,2	35,4	35,6	37,5	37,6	30,6	33,6	35,8	36,4	40,5
Черные и цветные металлы и изделия из них	7,2	7,5	8,1	7,9	7,2	11,2	11,5	11,9	12,3	8,6
Продукция химической промышленности	19,8	15,0	14,7	19,0	12,4	15,1	12,4	11,8	11,8	7,4
Древесина целлюлозно-бумажная продукция	4,3	3,5	3,1	2,3		3,1	2,3	2,4	2,2	
Текстиль	6,4	3,8	3,0	2,5	4,4	3,3	2,2	1,7	1,5	2,0
Продукция пищевой промышленности	6,9	8,3	7,5	6,8	10,9	12,9	10,5	7,9	7,7	8,3
Прочее	10,0	6,2	5,7	5,1	12,9	4,9	4,7	3,8	3,8	12,2

¹ – январь-октябрь

По данным статистики [4], за период январь-ноябрь 2009 года по сравнению с аналогичным периодом 2008 года физический объем экспорта снизился на 15,7 %, а стоимостной – на 29,6 %. Причем сокращение объема поставок отразилось главным образом на снижении экспорта в Россию (в 1,8 раз), а падение цен обусловило спад уровня экспорта в страны СНГ и страны остального мира (в 1,7 раз). Сокращение объема поставок большинства традиционно экспортируемых товаров – тракторов, грузовых автомобилей, черных металлов, мебели, мясомолочной продукции свидетельствует о том, что Республике Беларусь необходимо повышать уро-

вень конкурентоспособности своей продукции не только чтобы выйти на новые рынки сбыта, но и для того, чтобы удержаться имеющиеся.

В этой связи весьма полезным будет обратиться к анализу зарубежного опыта повышения национальной конкурентоспособности. Одним из признанных авторитетов в области изучения международной конкуренции является профессор Гарвардской школы бизнеса Майкл Портер. В ходе своих исследований он проанализировал конкурентные возможности более 100 отраслей в десяти странах и обнаружил, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании имеют тенденцию концентрироваться в одном регионе [5, 176]. Это объясняется тем, что одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. А успехи окружения, в свою очередь, оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании.

В итоге формируются “кластеры” – сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций [5], которые взаимодополняют друг друга и одновременно усиливают свои конкурентные преимущества. Для всей экономики государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка. Вслед за первым зачастую образуются новые кластеры, и международная конкурентоспособность страны в целом увеличивается. Она держится на сильных позициях отдельных кластеров, тогда как вне них даже самая развитая экономика может давать только посредственные результаты.

По отношению к обычным формам кооперационно-хозяйственных взаимодействий малого, среднего и крупного бизнеса, кластерные системы характеризуются следующими особенностями [6, 17]:

- наличием крупного предприятия-лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всей системы;
- территориальной локализацией основной массы хозяйствующих субъектов – участников кластерной системы;
- устойчивостью хозяйственных связей хозяйствующих субъектов – участников кластерной системы, доминирующим значением этих связей для большинства ее участников;
- долговременной координацией взаимодействия участников системы в рамках её производственных программ, инновационных процессов; основных систем управления, контроля качества и пр.

Основным отличием кластера от несистематической, механической совокупности географически локализованных предприятий является формирование в нем сложной комбинации конкуренции и кооперации. Они находятся как бы в разных плоскостях и дополняют друг друга, особенно в инновационных процессах.

Кластер может включать большое или малое количество предприятий, а также большие и малые предприятия в разном соотношении. Центром кластера чаще всего бывает несколько мощных компаний, при этом между ними сохраняются конкурентные отношения (этим кластер отличается от других форм межфирменной интеграции). Концентрация соперников, их покупателей и поставщиков во многом является причиной роста эффективной специализации производства. При этом, за счет использования сложной диверсифицированной системы субконтрактных отношений, наличия широкого круга межотраслевых взаимосвязей, кластер дает работу множеству средних и малых предприятий, а также содействует развитию смежных отраслей.

Различают шотландскую и итальянскую модели кластера. В первом случае ядром совместного производства становится крупное предприятие, объединяющее вокруг себя небольшие фирмы, а во втором присутствует более гибкое и "равноправное" сотрудничество предприятий малого, среднего и крупного бизнеса [7]. Страны Европейского Союза приняли шотландскую модель, в то время как, по мнению специалистов, для Республики Беларусь и других стран с переходной экономикой наилучшим образом подходит итальянская модель кластерной организации производства.

Использование кластерного подхода не только способствует повышению конкурентоспособности и эффективности предприятий, но и одновременно является основой инновационного развития экономики. Вот почему в ряде стран в последние десятилетия приобрели такое значение эффективные "кластерные стратегии", которые строятся на центрах деловой активности, уже доказавших свою силу и конкурентоспособность на мировом рынке. Правительства концентрируют усилия на поддержке существующих кластеров и создании новых сетей компаний, ранее не контактировавших между собой. Государство при этом не только способствует формированию кластеров, но и само становится участником сетей.

Например, в Германии с 1995 г. действует программа создания биотехнологических кластеров Bio Regio. В Великобритании правительство определило районы вокруг Эдинбурга, Оксфорда и Юго-Восточной Англии как основные регионы размещения биотехнологических фирм. В Норвегии правительство стимулирует сотрудничество между фирмами в кластере "морское хозяйство". В Финляндии развит лесопромышленный кластер, куда входит производство древесины и древесных продуктов, бумаги, мебели, полиграфического и связанного с ним оборудования. В США больше половины предприятий работают по такой модели производства – предприятия кластера находятся в одном регионе и максимально используют его природный, кадровый и интеграционный потенциалы [8].

Известно, что ни одна страна не может быть конкурентоспособной во всех областях [5], поэтому очень важно с самого начала выявить источники ее конкурентного преимущества. Полезность использования клас-

терного подхода для развития экономики Республики Беларусь отмечают многие отечественные исследователи, однако они расходятся в методах определения наиболее эффективных сфер кластеризации. Так, один из подходов определения потенциальных кластеров основан на наличии природно-ресурсного потенциала [9]. С этой точки зрения, в качестве наиболее вероятных отраслей применения кластерных стратегий называют пищевую, лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную отрасли, промышленность строительных материалов. Важность наличия соответствующих ресурсов для получения конкурентных преимуществ отмечает и Майкл Портер. При этом он, однако, подчеркивает, что доступные и дешевые основные факторы (природные и человеческие) являются определяющим условием обеспечения конкурентоспособности лишь на ранних этапах развития экономики [5, 98].

Другой подход основан на анализе таблиц “затраты-выпуск” [10]. При этом индикаторами международной конкурентоспособности конечной продукции отраслей, объединенных в кластеры, в процессе исследования служат: превышение доли продукции данной отрасли на мировом рынке над суммарной долей страны в общей мировой торговле; превышение отраслевого экспорта над импортом. Потенциальная конкурентоспособность фиксируется в случае, если темпы роста объемов продаж, прибыли и инвестиций, а также уровень производительности труда в данной отрасли выше среднеотраслевых в мире. Данный метод, в частности, использовался при формировании кластеров в Финляндии.

В рамках данной статьи мы воспользуемся методом, основанным на анализе отличительных черт, которыми обладают наиболее развитые кластеры, и они же называются в качестве стартовых предпосылок для их формирования. Экспертами выделено пять таких характеристик:

Наличие конкурентоспособных предприятий.

В качестве индикаторов конкурентоспособности могут рассматриваться относительно высокий уровень производительности компаний и секторов, входящих в кластер; высокий уровень экспорта продукции и услуг; высокие экономические показатели деятельности компаний (прибыльность, акционерная стоимость) [11].

В Республике Беларусь стабильно высокие (более 20%) показатели рентабельности реализованной продукции наблюдаются в отраслях: химия, нефтехимия; черная металлургия (рисунок 2). Наибольший удельный вес в структуре экспорта занимает продукция машиностроительной, химической и пищевой отраслей (таблица 1).

Наличие в регионе конкурентных преимуществ для развития кластера.

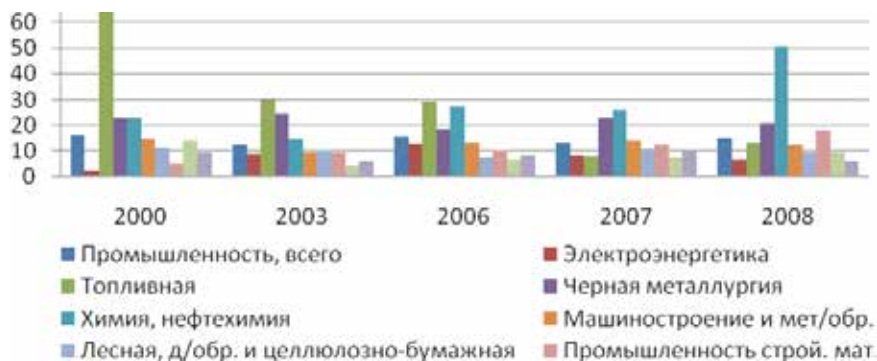


Рис. 2. Динамика уровня рентабельности реализованной продукции по отраслям промышленности в 2000-2008 гг., % [3]

В качестве конкурентных преимуществ могут рассматриваться, например, выгодное географическое положение; доступ к сырью; наличие специализированных человеческих ресурсов, поставщиков комплектующих и связанных услуг, специализированных учебных заведений и организаций, проводящих НИОКР, необходимой инфраструктуры и другие факторы. С этой точки зрения, к числу ранее названных отраслей, имеющих ресурсный потенциал для развития, можно добавить машиностроение и металлообработку, химию, нефтехимию. Указанные отрасли обладают высоким кадровым потенциалом, налаженными связями с научно-исследовательскими и образовательными учреждениями. Кроме того, нефтехимическая отрасль обладает большими производственными мощностями, современными технологиями и передовым оборудованием для переработки нефти, химическая отрасль обеспечена сырьевыми ресурсами, а машиностроительная обладает инновационным потенциалом [12].

Индикатором конкурентных преимуществ потенциального кластера является привлекательность данного сектора или отрасли промышленности для иностранных инвестиций. В Республике Беларусь уровень иностранных инвестиций в промышленность остается низким – доля иностранных источников в структуре инвестиций в основной капитал не превышает 5,5%. Наибольшие удельные веса в структуре распределения иностранных инвестиций в основной капитал имеют следующие отрасли промышленности: химическая, пищевая, промышленность строительных материалов (таблица 2).

Таблица 2

Динамика иностранных инвестиций в основной капитал по отраслям промышленности в 2000-2008 гг., % [3]

	Доля иностранных источников в структуре инвестиций					Распределение иностранных инвестиций по отраслям				
	2000	2003	2006	2007	2008	2000	2003	2006	2007	2008
Всего иностранные инвестиции в основной капитал	4,3	5,5	2,5	2,8	2,5	100	100	100	100	100
вся промышленность	10,5	4,7	3,3	4,8	3,2	74	28,2	35,4	49,3	36,5
электроэнергетика	0	0	0	0,1	3,3	0	0	0	0,1	4,5
химия, нефтехимия	0,7	5,5	0,7	0,3	3,7	0,9	4,8	1,5	0,6	8,1
машиностроение и металлообработка	25,1	5,1	0,4	2,7	1,1	45,1	4,1	0,6	4,2	1,9
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	5	7,8	4,8	1,3	1	1,2	2,1	3	0,8	0,6
промышленность строительных материалов	0	1,6	0	0,8	3	0	0,5	0	0,4	2,5
легкая	12,9	6,4	0,6	1,2	2,6	3,6	1	0,1	0,3	0,7
пищевая	4,2	2,5	2,9	3,6	3,3	2,8	2,7	4,7	5,6	5,5

Географическая концентрация и близость. Благодаря природным условиям и сложившейся инфраструктуре, потенциально возможные ключевые участники кластеров в Республике Беларусь находятся в географической близости друг к другу и имеют возможности для активного взаимодействия. В качестве индикаторов географической концентрации также могут рассматриваться различные показатели, характеризующие высокий уровень специализации региона.

Для определения специализации областей Республики Беларусь мы воспользовались показателем “удельный вес продукции данной отрасли в общем объеме продукции, выпущенной в области” и получили следующие результаты: пищевая промышленность – Брестская (34,6%), Минская (19,2%), Могилевская (16,2%) и Гродненская (14,5%) области; машиностроение – Минская (22,7%), Гродненская (22,3%), Могилевская (21,9 %) и Брестская (20,0%) области; лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная – Брестская (11,3%) и Гродненская (6,9%) области; химия, нефтехимия – Минская (36,6%), Могилевская (28,9%) и Гродненская (27%) области; топливная – Витебская (55,2%) и Гомельская (51,5%) области [3].

Широкий набор участников. Кластер может состоять из компаний, производящих конечную продукцию и услуги, как правило, экспортируемые за пределы региона, системы поставщиков комплектующих, оборудования, специализированных услуг, а также профессиональных образовательных учреждений, НИИ и других поддерживающих организаций.

В качестве индикаторов также могут рассматриваться показатели, характеризующие высокий уровень занятости на предприятиях и в секторах, входящих в кластер, количество компаний и организаций, относящихся к входящим в кластер секторам [6]. Наибольшее количество белорусских промышленных предприятий (37,1%) относятся к отрасли машиностроения, на этих предприятиях занято 36,1% всего промышленно-производственного персонала республики, а пищевая отрасль характеризуется наиболее высокой концентрацией персонала на предприятиях [3].

Наличие связей и взаимодействия между участниками кластеров. Одним из ключевых факторов успеха для развития кластеров является наличие рабочих связей и координации усилий между участниками кластера. Эти связи могут иметь различную природу, включая формализованные взаимоотношения между головной компанией и поставщиками, между самими поставщиками, партнерство с поставщиками оборудования и специализированного сервиса; связи между компаниями, ВУЗами и НИИ в рамках сотрудничества при реализации совместных НИОКР и образовательных программ. Контакты между компаниями малого и среднего размера могут быть связаны также с координацией их усилий по коллективному продвижению товаров и услуг на существующие и новые рынки.

В Республике Беларусь наличие взаимосвязей с поставщиками и кооперации с другими предприятиями в той или иной степени присутствуют промышленным предприятиям всех отраслей. В отношении межотраслевых взаимодействий можно выделить предприятия машиностроительного комплекса, так как они производят машины и оборудование для всех отраслей промышленности. Говоря о связях белорусских промышленных производителей с научно-исследовательскими институтами, можно отметить, что в Республике Беларусь действует 10 организаций, позиционирующих себя в качестве технопарков. Основной профиль их исследований, касающийся промышленности, связан с химией, машино- и приборостроением.

На основе проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что в республике имеются предпосылки для создания химического, машиностроительного и пищевого кластеров. Это, конечно, не означает, что кластерные стратегии не применимы для предприятий, относящихся к другим отраслям промышленности. Развивать можно и нужно все имеющиеся направления промышленного производства, однако, по нашему мнению, создание названных кластеров способно показать наибольшую эффективность и ускорить процесс кластеризации белорусской экономики.

Следует отметить, что некоторые белорусские промышленные предприятия уже развиваются в этом направлении, например, ЗАО “Холдинговая компания “Пинскдрев”, ОАО “Савушкин продукт”, Барановичский комбинат хлебопродуктов [13], Оршанский льнокомбинат и другие используют, по сути, кластерные стратегии, даже если и называют их иначе. Можно констатировать, что в современных условиях кластеризация экономики – это естественный и закономерный процесс, и белорусские производители инстинктивно встают на этот путь, добиваясь определённых успехов. Однако для того чтобы создать по-настоящему эффективные кластерные структуры, этот процесс должен протекать не точно, а систематизировано и целенаправленно.

Можно выделить целый ряд уже апробированных практикой систем содействия формированию кластеров:

- программы, направленные на объединение представителей бизнес сообщества; расширение сетей приведет к расширению сотрудничества;
- инициативы по подбору партнеров, например, создание баз данных, к которым могут обращаться фирмы, ищущие партнеров по своей сфере деятельности;
- финансирование посреднических (агентских) инициатив, здесь примером является программа, организованная датским технологическим институтом (Danish Technological Institute) и впоследствии распространенная на другие страны;
- шефские инициативы, когда оплачиваются услуги консультантов, чтобы они следили за процессом формирования кластеров с начала до первых шагов сотрудничества;
- государственное финансирование некоторых кластерных проектов на конкурсной основе. Фирмам же надлежит брать на себя ответственность за те процессы, которые вытекают из этих мероприятий, и их успешное осуществление.

К процедуре создания промышленных кластеров следует привлечь:

- представителей республиканской, региональной и местной власти, которые, имея свои интересы в ходе развития территорий, обладают достаточными рычагами (правовыми, финансовыми, административными) для влияния на ситуацию в регионе;
- инвесторов, в лице крупных иностранных компаний.

Учитывая специфику белорусской модели экономического развития, которой присуща главенствующая роль государства в управлении экономикой и формировании приоритетов экономического развития, представляется целесообразным создание специализированной организации – Агентства экономического развития [14]. Его основной целью будет являться всестороннее содействие реализации механизма проведения государственной экономической политики в вопросах формирования промышленных кластеров. Наличие такого центрального органа,

координирующего усилия всех участников, способно ускорить создание промышленных кластеров и увеличить эффективность их деятельности, особенно на начальных этапах. Региональные органы власти могли бы выступать одним из учредителей, передавая в качестве взноса в уставной капитал, например, объекты недвижимости и другое имущество.

Привлечение к сотрудничеству крупных иностранных компаний может помочь белорусским производителям преодолеть барьеры для выхода на зарубежные рынки, а также активизировать собственное инновационное производство, основанное на кластерных стратегиях. В этом отношении примечателен опыт стран, которые в прошлом столкнулись с теми же проблемами, что и Республика Беларусь. Отечественные аналитики отмечают, что успешное развитие постсоциалистических стран, таких как Чешская Республика, Польша, Венгрия, Словакия, Словения [15], Финляндия [16] прежде всего, связан с проведением экономических реформ, направленных на привлечение прямых иностранных инвестиций, в особенности инвестиций ТНК. Инвестиционная деятельность таких компаний, как Nokia, Sony, Bosh, Audi и др. способствовало вовлечению восточноевропейских стран в орбиту глобальной экономики, сопровождавшимся дальнейшим расширением притока инвестиций, наращиванием экспортного потенциала, активизацией трансферта технологий, know-how и менеджерских услуг.

Выводы. В заключение можно отметить, что создание промышленных кластеров в Республике Беларусь может стать продуктивным решением проблемы повышения конкурентоспособности отечественной продукции. Наиболее вероятными сферами применения кластерных стратегий представляются химическая, машиностроительная и пищевая отрасли. Для увеличения эффективности деятельности кластеров к процессу их формирования следует привлечь органы государственной власти и иностранных инвесторов.

Литература:

1. Гельвановский М. И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения // Вопросы статистики. – 2004. – № 7. – С. 3-15.
2. The Global Competitiveness Report 2009-2010 // Интернет-ресурс. Режим доступа: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь: стат. сборник / Министерство статистики и анализа РБ; под ред. В. И. Зиновского. – Мн., 2009 г. – 600 с.
4. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь: аналитическое обозрение. – НБ РБ. – 2009. – № январь-ноябрь.
5. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

6. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С. Ф. Пятинкин, Т. П. Быкова. – Мн.: Тесей, 2008. – 72 с.
7. Ферова И. С. Кластерные принципы организации производственного взаимодействия // Интернет-ресурс. Режим доступа: http://library.krasu.ru/ft/ft_articles/0114673.pdf
8. Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития. // [Электронная версия] Теория и практика управления. – 2003. – №5. Режим доступа: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_168.html
9. Перспективы использования местных природных ресурсов в обеспечении устойчивости национальной экономики / Быков, А. А. [и др.] // Бел. эконом. журнал. – 2008. – № 1. – С 26-35
10. Филиппов П. Кластеры конкурентоспособности // Эл. версия Эксперт Северо-Запад. – 2003. – № 43 (152) от 17 ноября. Режим доступа: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1086>
11. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах РФ // Интернет-ресурс. Режим доступа: <http://www.tpprf.ru>
12. Мирон В. Нужны новые идеи // Директор. – 2009. – №11. – С. 10-13.
13. Дятликович К. Холдинг – реальная возможность удержаться на плаву // Наука и инновации. – 2009. – №11(81). – С. 24-26.
14. Территориальные инновационные кластеры в Беларуси: возможности формирования / [Электронная версия] “Новости науки и технологий”. – 2009. – № 3(12). Режим доступа: http://belisa.org.by/ru/izd/stnewsmag/3_2009/art3_12_2009.html
15. Галова А. Г. Потенциальные источники развития экономики Республики Беларусь на основе опыта постсоциалистических стран / А. Г. Галова // Бел. эконом. журнал. – 2009. – № 1. – С. 106-118.
16. Ермакова М., Семенов А. Венчурные механизмы инновационной деятельности в Беларуси // Наука и инновации. – 2009. – № 11(81). – С. 68-71.

УДК 336. 645. 1

Грабар Р. Н.,
ассистент кафедры экономики предприятий УО "Полесский государственный университет"

СОБСТВЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

У наш час перед підприємствами постала проблема фінансування великих проектів. Одним із напрямків пошуку фінансових ресурсів є використання переваг інтеграції підприємницьких структур: раціональний розподіл прибутку між учасниками об'єднання, використання вільних фінансових ресурсів усередині інтегрованої структури, участь у проектно-му фінансуванні.

Ключові слова: інтеграція, конкурентоспроможність, трансакційні витрати, трансфертні ціни, інноваційні проекти, розподіл прибутку, фінансування.

Перед предприятиями в настоящее время стоит проблема финансирования крупных проектов. Одним из направлений поиска финансовых ресурсов является использование преимуществ интеграции предпринимательских структур: рациональное распределение прибыли между участниками объединения, использование свободных финансовых ресурсов внутри интегрированной структуры, участие в проектном финансировании.

Ключевые слова: интеграция, конкурентоспособность, трансакционные издержки, трансфертные цены, инновационные проекты, распределение прибыли, финансирование.

Before the enterprises now there is a problem of financing of large projects. One of directions of search of financial resources is use of advantages of integration of enterprise structures: rational distribution of profit between participants of association, use of free financial resources in the integrated structure, participation in design financing.

Key words: integration, competitiveness, the transfer prices, innovative projects, profit distribution, financing.

Постановка проблемы. Интеграционные процессы, проходящие в последнее время не только на уровне стран, но и среди различных предпринимательских структур, свидетельствуют о том, что пришло понимание необходимости консолидации усилий по повышению технического уровня производства и внедрению крупных инновационных проектов. На совре-

менном этапе развития реального сектора экономики необходимо создать условия для преобразования промышленности в конкурентоспособный, динамично развивающийся комплекс. При этом промышленность должна быть органично соединена с наукой. Такое объединение будет высокотехнологичным и восприимчивым к инновациям.

Анализ последних исследований и публикаций. Средством создания таких условий многие ученые по праву считают масштабное создание интегрированных структур, способных объединять производство, научные и финансовые организации с целью повышения конкурентоспособности и научно-технического уровня производимой продукции. Процессу развития интегрированных структур посвящены работы С. Губанова, [5], В. Наймушина. [2]

К основным особенностям вертикальной интеграции эти ученые относят:

- межотраслевое объединение ранее отраслевых предприятий в полный и единый цикл воспроизводства конкретной наукоемкой продукции конечного спроса;

- оптимальное распределение необходимых материальных ресурсов и оптимальная пропорция между добывающими и обрабатывающими переделами;

- объединение производства средств производства и производства предметов конечного потребления;

- гибкая организационная структура, подвижная во времени и пространстве. Интегрированная структура оперативно избавляется от устаревших звеньев, создает или присоединяет новые по мере своего развития;

- концентрация базовой науки в составе корпораций и в университетах.

Необходимо создать условия, позволяющие обеспечить промышленным и научным предприятиям конкурентоспособность выпускаемой продукции на основе использования передовых организационно-технических и управленческих решений.

Цель и задания исследования. Целью исследования является выяснения возможности применения собственных финансовых ресурсов интегрированных структур как источника финансирования инновационных проектов.

Изложения основного материала. Уже не первый год промышленность решает задачу развития выпуска машин и технологического оборудования, обеспечивающего рост производительности труда, энерго- и ресурсосбережение. Условием успешного решения этой задачи является развитие внутреннего платежеспособного рынка наукоемкой продукции. Очень важны совершенствование и активизация государственной поддержки экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции.

Но для крупного технического прорыва экономике страны необходима структурная перестройка промышленных отраслей в направлении создания корпоративных научно-технических и производственных комплексов. Тактика выживания поодиночке не оправдала себя. Она привела в ряде

случаев к распаду крупных научно-производственных объединений, имеющих стратегическое значение для страны.

В Республике Беларусь в 2009 году спад производства в машиностроении составил 25,7% (в декабре к уровню декабря 2008 г. – 13,4%) [1, с. 48].

Объемы падения производства в машиностроении и наукоемком приборостроении свидетельствуют о том, что в этих секторах так и не сформировались хозяйствующие структуры, способные вести конкурентную деятельность в условиях открытого рынка и решать масштабные задачи структурной модернизации и инновационного развития. Результатом такой ситуации может стать низкое качество экономического роста и недостаточная конкурентоспособность национальной экономики.

Базой для новой инфраструктуры промышленного производства, и в первую очередь в сфере машиностроения и наукоемких производств, должны стать сильные промышленные корпоративные структуры и сопутствующие предприятия малого и среднего бизнеса, в том числе построенные по принципам кластеров. Средний и малый бизнес может удержать конкурентные позиции за счет предоставления аутсорсинговых услуг для крупных предприятий.

Лидерство в материальном производстве обеспечивается возрастанием роли мощных вертикально интегрированных структур, охватывающих все звенья воспроизводственного цикла и способных результативно решать задачи устойчивого финансирования НИОКР, проектирования, освоения, массового серийного производства, реализации и послепроизводственного обслуживания продукции нового поколения [2, с. 50-51].

Основными причинами начала процессов интеграции в различных отраслях промышленности являются:

- достижение эффекта масштаба;
- стабильность и продолжительность существования;
- получение синергетического эффекта;
- диверсификация производства и научно-технической деятельности;
- экономия на транзакционных издержках и т. д.

Кроме перечисленных выше преимуществ интегрированных структур очень важным является возможность высвобождения части собственных финансовых ресурсов и более быстрое и простое привлечение внешних источников финансирования инноваций. Далее рассмотрим возможные варианты привлечения средств для развития реального сектора экономики.

Интенсивность осуществления инновационной деятельности в значительной степени определяется возможностями ее финансового обеспечения. Это касается всех этапов инновационного процесса: от научных исследований и до внедрения новых технологий, производства и реализации инновационной продукции.

Предприятия, объединяющиеся в интегрированную структуру, имеют следующие инвестиционные цели:

- размещение свободных средств в эффективных видах деятельности;
- участие в прибыльном производстве;
- создание партнерства или привлечение стратегического инвестора в свою компанию;
- скупка активов.

Закон вертикальной интеграции исключает извлечение прибыли из промежуточного производства и инфраструктурных монополий. Будучи межотраслевой, корпорация соединяет воедино технологически смежные отраслевые комплексы, выстраивает единые технологические цепочки, в которых объединены добывающие и обрабатывающие звенья промышленности, а продукция не покидает цикла производства, пока не превратится из промежуточной в конечную, полностью пригодную для конечного потребления.

Вертикальная интеграция означает органическое объединение добывающих и обрабатывающих производств, научно-технологических и инжиниринговых центров, фирменных сетей оптовой и розничной торговли. Объединяет их общекорпоративная собственность, как правило, смешанная с государственной. Это помогает избежать перекосов в извлечении прибыли благодаря монополии на сырьевой ресурс одного субъекта хозяйствования или же благодаря повышенному спросу на конечный продукт другого субъекта, которые происходят именно благодаря отсутствию интеграции.

Такое возможно только в том случае, если заводы-переделы на основе трансферных цен и договорных отношений по цепочке передают друг другу свою продукцию не с целью извлечения максимальной прибыли, а ради общего для вертикально интегрированной корпорации конечного результата – обновления ассортимента продукции, повышения ее качества и конкурентоспособности, формирования инновационного потенциала, освоения новых рынков и накопления общекорпоративного капитала.

Вертикальная интеграция трансформирует экономический регулятор ценообразования, накопления, окупаемости и эффективности капитальных вложений, потому что замещает частную норму прибыли общекорпоративной. Внутри межотраслевой корпорации снимается проблема разной выгодности между добывающими и обрабатывающими звеньями, между промежуточными и конечными производственными комплексами. При вертикальной интеграции рационально и без инфляции, неценовым способом решается проблема распределения эффекта, обеспечиваемого вложениями в новые средства производства, технологии, инновационно-технологические продукты и процессы. В многоотраслевом хозяйстве эффект создается в одном звене, а реализуется и извлекается в другом, технологически смежном. Даже в Советском Союзе между хозрасчетными предприятиями существовала проблема разделения эффекта капиталовложений.

При вертикальной интеграции действует механизм цены производства, т. е. экономическое принуждение к сокращению издержек. Условием его

эффективного действия является низкая процентная ставка. Такое условие отбрасывает спекулятивные сферы приложения капитала. Денежный капитал переливается из финансовой сферы в промышленное производство. Прибыль производителя увеличивается за счет роста производительности труда, роста объемов продаж, снижения издержек. Бестоварный фиктивный капитал превращается в производительный, который должен обладать более высоким техническим строением.

Самую значительную часть среди источников финансирования новаторской деятельности в настоящее время занимают собственные средства предприятий. Поэтому важной является задача обеспечения прибыльности хозяйственной деятельности и создания определенных гарантий доходности для предприятий, оказавшихся убыточными в технологической цепочке. В интегрированном объединении выручка от реализации продукции его участников, являющаяся консолидированным доходом объединения, аккумулируется и отражается на балансе в финансово-расчетном центре. Снижение налоговой нагрузки на промежуточных стадиях производственного цикла, происходящее за счет трансфертной цены, позволяет объединению получать дополнительную прибыль.

Обеспечить предприятия дополнительными финансовыми ресурсами могут различные методы распределения дохода между участниками интегрированной структуры.

Выручка от реализации продукции, являющаяся консолидированным доходом, используется следующим образом:

- уплачиваются налоги;
- участникам объединения возмещаются затраты, связанные с производством и (или) реализацией товаров;
- компенсируются обусловленные приобретением оборудования издержки;
- пополняется бюджет объединения, его инвестиционный, резервный и внебюджетные фонды;
- покрываются расходы, связанные с содержанием управленческого аппарата [3, с. 14].

Оставшаяся прибыль распределяется с применением следующих методов:

- распределение пропорционально доле вклада в уставный фонд интегрированной структуры;
- распределение пропорционально доле затрат на обработку сырья и материалов в отдельных звеньях интегрированной структуры;
- распределение пропорционально собственным затратам участников интегрированной структуры.

При использовании метода распределения пропорционально доле вклада в уставный фонд интегрированной структуры прибыль распределяется пропорционально размерам вкладов участников интегрированного объединения в уставный фонд. При данном методе очевидно преимущество

тех членов объединения, которые имеют более значительный пакет акций или паевой взнос. Применение такого распределения прибыли стимулирует интегрируемые организации к работе с ценными бумагами и привлечению банков и финансовых структур к финансированию крупных проектов.

Эта деятельность включает в себя не просто долгосрочное кредитование производства, а сложный комплекс работ по обслуживанию инвестируемой программы. Банк совместно с предприятием выбирает проект для финансирования, анализирует его обоснованность, разрабатывает общую концепцию, оценивает эффективность его внедрения с учетом всех возможных рисков, берет на себя подготовку технико-экономического обоснования, бизнес-плана. Предпочтительным источником инвестиций выступает эмиссия акций. Покупателями ценных бумаг выступают заказчики, заинтересованные в продукции, которую будут получать после завершения проекта, а также внешние инвесторы.

Удобство данного финансирования заключается в том, что оно возможно не только в денежной форме, но и в виде оборудования, технологии, ноу-хау, технико-экономического обоснования, права собственности, права пользования природными ресурсами.

Рассмотрим метод распределения пропорционально доле затрат на обработку сырья и материалов в отдельных звеньях интегрированной структуры.

При данном методе определяется коэффициент соотношения затрат на обработку сырья и материалов в отдельных звеньях по формуле:

$$K = Z_i / Z_{\text{общ}} \quad (1)$$

где Z_i – затраты на обработку сырья и материалов в отдельном звене;

$Z_{\text{общ}}$ – затраты на обработку сырья и материалов в целом по технологической цепочке.

Затем рассчитывается прибыль на единицу сырья и прибыль, приходящаяся на каждого участника интегрированной структуры, перерабатывавшего это сырье. Применение данного метода ограничено теми видами производства, где можно выделить основной вид сырья, задействованного при производстве продукции.

Наиболее распространенным и простым способом распределения прибыли является распределение пропорционально собственным затратам участников интегрированной структуры. При использовании данного метода прибыль распределяется пропорционально собственным затратам участников. При расчетах учитываются затраты всех звеньев технологической цепи.

Для каждого звена технологической цепи величина прибыли определяется по формуле:

$$\text{Пр.}_i = \text{Пр} / Z_{\text{общ}} \cdot Z_i \quad (2)$$

где Пр._i – прибыль, приходящаяся на каждого участника интегрированной структуры;

Пр – прибыль, подлежащая распределению;

Зобиц – суммарные затраты объединения при производстве и реализации данного вида продукции;

Z_i – суммарные затраты и налоговые выплаты при производстве и реализации рассматриваемого вида продукции на данном участке технологической цепи.

Применение любого из описанных методов распределения прибыли позволит ликвидировать диспропорции в получении эффекта на разных стадиях технологического процесса. Это способствует обеспечению финансовыми ресурсами всех членов интегрированной структуры.

Кроме применения различных методов перераспределения финансовых ресурсов между членами интегрированного объединения важно согласовывать их интересы в области финансирования крупных проектов. Даже не прибегая к постоянному перераспределению прибыли члены объединения, могут выступать внутри интегрированной структуры как заемщики и кредиторы.

Речь идет об использовании временно свободных средств одних организаций для нужд финансирования тех, кто в данный момент испытывает недостаток в источниках финансирования не только крупных инвестиций, но и менее значительных по масштабам вложений.

В такой ситуации возможно использование платных ресурсов. Это означает, что организация, передавшая на время свои фонды другому члену объединения, может получить вознаграждение в виде процентов. Цена такого источника будет значительно меньше цены банковского кредита и процедура его получения намного проще. Основными преимуществами такого привлечения ресурсов являются следующие условия:

- гарантом возврата средств автоматически становится интегрированная структура;

- кредитные риски минимальны в связи с высокой степенью информированности внутри объединения;

- сумма финансирования не ограничивается обеспечением кредита;

- появляется возможность постоянного профессионального мониторинга освоения привлеченных ресурсов.

В настоящее время широко рекламируется система микрокредитования, как один из способов решения проблем небольших организаций. Исходя из перечисленных выше преимуществ, предлагаемая схема привлечения финансовых ресурсов может служить достойной альтернативой микрокредитованию и стимулом для интеграции мелких предпринимательских структур с крупными промышленными предприятиями.

Добиться такого соединения можно путем сохранения государственной собственности или путем ее юридически грамотного объединения с частной собственностью. Ради вертикальной интеграции нельзя приватизировать землю, топливно-энергетический и добывающий комплексы, инфраструктурные монополии, банковскую сферу.

Экономическое развитие Республики Беларусь осуществляется с достаточно умеренными темпами приватизации. На базе крупных и крупнейших промышленных предприятий не возникает множество мелких частных структур. Такая тенденция благоприятна с точки зрения сохранения производственной базы и возможности инвестирования в техническое развитие, так как малый бизнес избирает тактику каждодневного выживания за счет накопленной ресурсной и производственной базы, растаскивания ликвидных активов и извлечения максимально высоких текущих доходов.

Приватизация противопоказана крупному предпринимательству. Она приемлема в тех отраслях, где имеются условия для достижения краткосрочной рентабельности и не требуется привлечение значительных инвестиций, например в торговле, общественном питании. Белорусское государство не утратило рычаги реального влияния на наукоемкие и капиталоемкие производства, что способствует формированию интеграции в реальном секторе экономики.

Будучи по экономической сути потребительной стоимостью, эффект новой техники всегда выявляется лишь в процессе и по месту ее применения. Если оба звена интегрированы в единой цепочке, то эффект становится общекорпоративным и распределяется централизованно, в виде внутрикорпоративного распределения капиталовложений, прибыли, заработной платы. Центральной инвестиционной составляющей выступает суммарная экономия издержек.

Благодаря реальным инвестициям создается промышленный капитал с более высоким техническим строением. Но это происходит в том случае, если промышленный капитал превратился в опору экономической системы. Практика подтверждает закон развития, согласно которому экономия на издержках должна быть результатом повышения производительности труда и ввода нового промышленного капитала.

Цепочки добавленной стоимости, организуемые в межотраслевой корпорации, являются воспроизводственными, объединяют непосредственно производство, распределение и товарно-денежное обращение выпускаемой продукции. Вертикально интегрированная корпорация обладает своей сбытовой инфраструктурой и фирменной торговой сетью.

Традиционный хозрасчетный режим, унаследованный от прежней системы и ориентирующий наши предприятия на максимизацию прибыли, загоняет науко- и капиталоемкие производства в тупик. Акционерные компании вынуждены сворачивать производство технологически сложной продукции по причине непрерывного роста цен на все виды комплектующих, сырье, электроэнергию, топливо. К этому их подталкивает и сокращающийся платежеспособный спрос на конечную продукцию на внутреннем и внешнем рынках. Естественной реакцией на данную ситуацию становятся перепрофилирование производства в пользу более простых в изготовлении и недорогих видов продукции и регрессивная организационная и финансовая реструктуризация предприятий.

Интегрированные объединения имеют следующие преимущества перед другими формами организации современного наукоемкого производства:

- более высокую результативность производственно-хозяйственной деятельности за счет увеличения масштаба производства и влияния на рынок продаж;

- возможность осуществления целевых комплексных научно-технических разработок, внедрения инноваций и привлечения высококвалифицированного персонала;

- возможность использования современных маркетинговых средств и инструментов;

- значительный ресурсный потенциал.

В последнее время обосновывается необходимость применения проектного финансирования для внедрения крупных инновационных проектов. По определению "проектное финансирование представляет собой интегрированную форму долгосрочного кредитования без полного залогового обеспечения долговых обязательств заемщика, которые покрываются денежными доходами, получаемыми от эксплуатации запроектированного объекта" [4, с. 13].

Основными участниками проектного финансирования являются:

- государство;

- управляющая проектная компания; учредители проектной компании (инициаторы проекта);

- кредиторы (банки);

- инвесторы;

- поставщики товаров и услуг;

- лизинговые компании;

- подрядчики и субподрядчики;

- покупатели продукции проекта;

- страховые компании.

Сам перечень участников проектного финансирования практически совпадает с перечнем членов вертикально интегрированной структуры.

В проектном финансировании используются все совокупности источников и методов финансирования инвестиционных проектов. Могут использоваться также государственные средства в виде государственных кредитов и субсидий, а также гарантий и налоговых льгот. Обеспечивается интеграция кредитных ресурсов необходимая для финансирования крупных проектов. Технологические риски могут быть переложены на поставщиков оборудования, а рыночные – на покупателей путем заключения специализированных контрактов.

Несомненно, вертикально интегрированные корпорации имеют ряд недостатков.

Наиболее весомый недостаток – это склонение интегрированных корпоративных структур в сторону ограничения конкуренции и усиления

монополистических тенденций. Но вертикально интегрированные корпорации за счет режима регулируемой рентабельности в промежуточных звеньях позволяют снижать транзакционные издержки по всей технологической цепочке и повышать эффективность производства конечной инновационной продукции.

Выводы. По результатам анализа проблем финансирования инвестиций в интегрированных структурах можно сделать вывод, что преобладающими финансовыми ресурсами для развития членов интеграционных объединений являются собственные источники. Поэтому основной задачей интегрированной структуры в области финансов является рациональное распределение прибыли между участниками объединения, выравнивающее уровни рентабельности в разных звеньях технологической цепочки.

Использование свободных ресурсов одних членов объединения для финансирования проектов предприятий, испытывающих недостаток в источниках финансирования, на платной основе может не только послужить альтернативой банковскому кредитованию, но и создаст определенную конкуренцию на финансовом рынке. Следствием такого процесса является низкая процентная ставка. Денежный капитал переливается из финансовой сферы в промышленное производство. Этот механизм функционирует в развитых странах, о чем свидетельствуют минимальные уровни процентных ставок.

Использование внешних источников финансирования для интеграционных объединений имеет преимущества в части снятия проблем обеспечения кредита для малых и средних предприятий и получения гарантий погашения от крупной интегрированной структуры. Банки традиционно больше доверяют крупным объединениям, имеющим более высокий имущественный статус и кредитную историю.

Вся совокупность источников и методов финансирования инвестиционных проектов используется при проектном финансировании. Таким образом, обеспечивается интеграция кредитных ресурсов и снижаются финансовые риски.

Литература:

1. Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. – 2010. – № 2.
2. Наймушин, В. “Постиндустриальные” иллюзии или системная “неоиндустриализация”: выбор современной России / В. Наймушин // Экономист. – 2009. – № 4. – С. 47-52.
3. Голос С. Механизм экономических взаимоотношений участников интегрированных объединений / С. Голос // Аграрная экономика. – 2010. – №3. – С. 14-20.
4. Ярмолович, М. Потенциал и механизмы перспективного развития. Проектное финансирование в Беларуси / М. Ярмолович, А. Круглень // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 2. – С. 13-15.
5. Губанов, С., Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция / С. Губанов // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 3-27.

УДК 378. 1:001. 895

Данилевич О. А.,

аспірант УО "Полесский государственный университет"

СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВУЗА

Розглядаються теоретичні аспекти формування інноваційної стратегії ВНЗ. Інноваційна стратегія розвитку вищого навчального закладу є важливим чинником його успішної діяльності в сучасних умовах. Інноваційна модель розвитку ВНЗ передбачає процес глибокої інтеграції наукової, освітньої і інноваційної діяльності, розробку і впровадження механізмів, що підвищують реальну конкурентоспроможність ВНЗ за рахунок підвищення якості всіх видів його діяльності. Розглянуто комплекс заходів щодо вдосконалення вітчизняної вищої школи.

Ключові слова: вищий навчальний заклад, стратегія, інноваційний розвиток, інтеграція, наука, освіта.

Рассматриваются теоретические аспекты формирования инновационной стратегии вуза. Инновационная стратегия развития высшего учебного заведения является важнейшим фактором успешной деятельности вуза в современных условиях. Инновационная модель развития вуза предполагает процесс глубокой интеграции научной, образовательной и инновационной деятельности, разработки и внедрения механизмов, повышающих реальную конкурентоспособность вуза за счет повышения качества всех видов его деятельности. Рассмотрен комплекс мер по совершенствованию отечественной высшей школы.

Ключевые слова: высшее учебное заведение, стратегия, инновационное развитие, интеграция, наука, образование.

Theoretical aspects of working out the innovative strategy of higher educational establishment have been considered. Nowadays the innovative development strategy of higher educational establishment is a most important factor of its efficient operation. The innovative model of the higher educational establishment's development predetermines the process of deep integration of scientific, educational and innovative activities, as well as the development and introduction of mechanisms raising the competitiveness of the higher educational establishment due to the rise in the quality of all kinds of its activities.

Key words: higher educational establishment, strategy, innovative development, integration, science, education.

Постановка проблеми. Образование, прежде всего высшее, играет исключительно важную и все возрастающую роль в современной экономике. Интеллектуальный потенциал, который создается системой образо-

вания, становится определяющим фактором развития экономики знаний. Актуальность определяется настоящей необходимостью модернизации высшего образования на основе интеграции фундаментальной науки, образования и практической деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематике инновационного развития приурочено много научных трудов, непосредственно это Мясникович М. В., Антонова Н. Б., Нехорошева Л. Н., Непомнящий А. В., Писаренко В. И.

Цель и задания исследования. Целью исследования является изучение организационно-экономических отношений между участниками рынка образовательных услуг при формировании и развитии стратегии инновационного развития вузов.

Объектом исследования выступает научно-инновационная деятельность высших учебных заведений.

Изложение основного материала. На сегодняшний день постоянно возрастает роль осуществления инновационной деятельности. Развитию инновационных процессов в стране уделяется значительное внимание, все это обсуждается в трудах ученых, находит отражение в нормативно-правовых актах Республики Беларусь. Актуальность активизации инновационной деятельности в стране объясняется мировыми тенденциями перехода развитых стран мира от постиндустриального общества к информационному обществу, построенному на знаниях. К примеру, в развитых странах 80% экономического роста достигается за счет научно-технического прогресса [1].

Одной из приоритетных целей экономической политики, направленной на повышение уровня жизни, а значит, и эффективности национальной экономики в целом, является развитие и совершенствование системы образования.

Центральной проблемой высшего образования является качество подготовки специалистов, готовых решать нестандартные проблемы, выделять приоритеты, воспринимать новации и принимать правильные решения. Ведущую роль в развитии подобных навыков имеет методика и уровень преподавания, использование новейших эффективных методов обучения, современные компьютерные технологии, европейский опыт высшего образования.

Система образования в инновационном вузе должна быть открыта современным научным исследованиям и современной экономике. В учебном плане такого вуза должны присутствовать такие формы обучения, как проектные разработки, тренинги, стажировки на производстве, в научно-исследовательских организациях. Технологическое оснащение учебного процесса должно соответствовать уровню передовой науки.

Изменяющиеся экономические условия в стране подводят вузы к коммерциализации научной деятельности и, как следствие, к умению про-

давать результаты научно-технического творчества. В складывающейся ситуации создание системы реализации на внутреннем и международном рынках научно-инновационной продукции, которую производит высшее учебное заведение, является одним из путей повышения эффективности функционирования вузов в условиях рыночной экономики.

Не получая достаточного финансирования ни на образование, ни на науку, во многих вузах избрана стратегия выживаемости, когда в непрофильных вузах открываются популярные на рынке образовательных услуг специальности. Такой подход значительно снизил инновационную активность вузов, что выразилось в сокращении принципиально новых научных разработок, что в свою очередь негативно отразилось на подготовке инновационно-ориентированного специалиста, владеющего современными технологиями и адаптированного к реалиям действующих экономических отношений.

Если проанализировать и сравнить динамику выпуска специалистов, обучающихся экономическим специальностям и численность выпуска из аспирантуры в экономической отрасли науки за 2006 – 2008 гг., можно увидеть, что численность выпуска специалистов экономического профиля пусть и с замедлением темпов роста, но увеличивается (в 2006 – 25 %, в 2007 – 15 %, в 2008 – 0,3%). В то время как численность выпуска из аспирантуры имеет отрицательную динамику (если в 2006 прирост составил 1,7 %, то, начиная с 2007 г. наблюдается сокращение численности на 21,6 %, а в следующем году – на 9,7 %). Это подтверждает вышеприведенные сведения. А также то, что вузы в своей деятельности ориентированы в основном на получение прибыли, а не на осуществление научно-исследовательской деятельности. Соответственно при этом отсутствует и определенная заинтересованность среди выпускников вузов.

Выбор инновационно ориентированного пути развития способен обеспечить системе образования высокое качество подготовки специалистов и повысить уровень интеграции рынка образовательных услуг и рынка труда. Это позволит ориентировать современную систему высшей школы не столько на образовательную деятельность, сколько на наукоемкую технологическую выдержанную систему подготовки и переподготовки специалистов.

Инновационное развитие вуза предполагает процесс качественных изменений системы, предпосылкой, условием и содержанием которых выступают инновации и нововведения, обеспечивающие ее оптимальное и устойчивое развитие.

Для обеспечения выполнения задач инновационного типа вуз, как субъект управления, должен соответствовать самым современным требованиям научно-технического прогресса, показывая своим примером перспективы применения достижений науки и техники в практической деятельности. При этом саморазвитие вуза, совершенствование различных сторон его деятельности носит комплексный и непрерывный характер.

Інноваційна стратегія розвитку вищого навчального закладу є найважливішим фактором успішної діяльності вузу в сучасних умовах. Якщо раніше вузи могли успішно функціонувати, концентруючи увагу в основному на раціональному використанні свого внутрішнього потенціалу, то в наші дні набула необхідності зміни стратегії розвитку вузу з режиму функціонування в режим розвитку. Стратегія інноваційного розвитку визначає “що змінити” і “як змінити”. Відповіді на ці питання дають можливість проектувати механізм інноваційного розвитку вузу як системи. В межах інноваційної стратегії вузи проводять політику орієнтації і переключення на споживчий попит, ретельне вивчення майбутніх контрагентів, зв'язків з конкурентами, новими комерційними структурами, визначаючи при цьому їх надійність і перспективу. Довгострокові цілі в інноваційній стратегії визначаються результатом аналізу змін у зовнішній і внутрішній середовищі вузу.

Формування стратегії і тактики розвитку кожного конкретного вузу з урахуванням і на основі його інноваційного потенціалу, дозволить на всіх стадіях інноваційного циклу зміцнити його конкурентні переваги і зайняти свою нішу в умовах формування механізму інноваційного розвитку. Це дозволить прогнозувати потреби в об'ємах і формах освітніх послуг, розробляти і тиражувати на ринок продукти інноваційної діяльності.

Таким чином, інноваційна модель розвитку вузу диктує необхідність глибокої інтеграції наукової, освітньої і інноваційної діяльності, розробки і впровадження механізмів, що підвищують реальну конкурентоспроможність вузу за рахунок підвищення якості всіх видів його діяльності. Головною задачею інноваційного університету є забезпечення якісної підготовки інноваційно-орієнтованих спеціалістів в пріоритетних галузях техніки і технологій на основі єдиного процесу отримання, поширення і застосування нових знань. Така підготовка спеціалістів для інноваційної економіки потребувала формування інноваційної середовища вузу, а також відповідної кваліфікації і культури викладачів.

В контексті вищесказанного стратегія інноваційного розвитку вузу повинна враховувати всі напрями його діяльності. Іншими словами, для того, щоб здійснити перехід вузу в статус Національного дослідницького університету, його діяльність повинна проєктуватися на основні напрями, якими є: освітня діяльність, виховна робота з студентами, наукова діяльність, лікувальна діяльність, діяльність в галузі інформатизації, розвиток матеріально-технічної бази університету, економіко-фінансова діяльність і міжнародна діяльність як ключові елементи забезпечення якості освіти.

Для ефективного використання об'єктів інтелектуальної власності (ОИС) як товару при їх комерційній реалізації необхо-

димо создавать в университетах систему управления ОИС. В современных экономических условиях эффективность управления в области интеллектуальной собственности в вузе в основном зависит от формирования в нем патентной политики и инфраструктуры, которая может и должна стать одним из важных элементов стратегии инновационного развития университетов, должна быть направлена на развитие: научных исследований и изобретательства; создание, правовую защиту и эффективное использование создаваемой в нём интеллектуальной собственности; обеспечение учета интересов вуза, авторов и инвесторов; создание необходимых условий для передачи технологий и ОИС промышленности и обществу посредством формирования необходимой инфраструктуры и условий для осуществления патентно-лицензионной деятельности. Основными задачами вуза необходимо сделать регулирование организационных, правовых, экономических отношений, возникающих в вузе при создании, защите и реализации продуктов интеллектуального и творческого труда в результате образовательной, научной, научно-технической и инновационной деятельности, осуществление эффективного управления их коммерческим использованием [2].

Необходимо отметить, что система высшего образования должна перейти на новый качественный уровень развития с освоением новых инновационных форм образования и с сохранением традиций научной деятельности, преемственности научного знания.

Помимо развития вузовской науки путем создания системы инновационных и национальных университетов необходимо стимулирование интеграции науки и образования через взаимодействие вузов с академическими и другими научными организациями страны.

Инновационное развитие экономики Беларуси непосредственно связано с процессом интеграции науки и образования.

Процесс интеграции научно-образовательного пространства способен обеспечить инновационное развитие страны в части подготовки специалистов и вовлечения в хозяйственный оборот результатов научно-инновационной деятельности, что окажет соответствующие позитивные изменения в экономике республики.

Отличительной особенностью интеграции образования и науки в инновационно-развитых странах является самое активное участие в ней государства и предпринимательских структур.

Для того чтобы Беларусь не отставала от передовых стран в инновационном отношении, необходимо незамедлительное осуществление полномасштабных мер по кардинальному совершенствованию отечественной высшей школы, добиваясь тем самым ее наибольшего соответствия требованиям инновационной экономики.

В качестве одного из важнейших конкретных шагов на пути к поставленной цели необходимо создание сети университетов национального

значения и международного стандарта качества. Они будут представлять собой крупные учебно-производственные объединения, базирующиеся на тесной интеграции образования и науки и стремящиеся выйти на мировой уровень по проведению научных исследований и разработок в вузовском секторе науки. Предполагается, что университеты получат международную аккредитацию, и с их помощью будет обеспечена конкурентоспособность вузовской науки и кадров на мировом уровне.

Определив конкретный перечень университетов национального значения, следует приступить к разработке и практическому осуществлению комплекса мер по их доведению до уровня международного стандарта качества исследовательского университета. Первым шагом на данном пути должно стать создание в каждом из таких университетов научно-исследовательского института, способного взять на себя исполнение главной роли в практическом обеспечении союза образования и науки. Для этого следует предусмотреть, прежде всего, образование в нем достаточно крупного информационно-аналитического центра, предназначенного для осуществления сбора и первичной экономико-статистической обработки по стандартным методикам исходных данных о наиболее прогрессивных технологиях, технических средствах и материалах, используемых как в нашей стране, так и за рубежом в той сфере производственно-хозяйственной деятельности, которая соответствует учебному профилю университета, государственной поддержке интеграционных процессов в научно-образовательной сфере, обеспечивающие:

- создание филиалов университетов на базе наукоградов, крупных научных центров (при условии соблюдения лицензионных требований к образовательным учреждениям высшего профессионального образования);
- создание центров коллективного пользования научным оборудованием (в том числе на базе уникальных научных установок), телекоммуникационных сетей, совместных центров научно-технической информации, опытно-экспериментальных баз, испытательных полигонов и т. п.;
- развитие системы непрерывной фундаментальной подготовки молодых ученых после получения ученой степени кандидата наук в исследовательских университетах и других ведущих научных центрах;
- стимулирование предпринимательской деятельности вузов на рынке ценных бумаг и широкого международного сотрудничества вузов по проблеме управления образовательным процессом в современных условиях.

Формирование учебно-научно-производственного комплекса требует переосмысления места и роли вуза в научно-техническом развитии, пополнении инновационного потенциала и реализации задач устойчивого и динамичного развития национальной экономики. Интеграционные процессы вузов с наукой и практикой повышают риск инвестиций, что предопределяет поиск адекватных форм и методов управления вузом, обеспечивающих инновационно-активную среду деятельности. Наиболее адекватным

механизмом, реализующим перспективные направления в развитии вуза, является комплексное моделирование процессов с учетом последствий использования инноваций в деятельности вуза.

Выводы. Отечественное высшее профессиональное образование, обладающее высоким научно-педагогическим потенциалом, должно обеспечить адекватную интеллектуальную и кадровую поддержку инновационной экономике.

Инновационная деятельность в сфере образования должна выступать как обязательный и профильный для всей системы элемент, как необходимое условие устойчивого развития. Она должна быть осознана и принята научно-педагогической общественностью [4].

Главная проблема, которая решается в инновационной деятельности вузов – это востребованность инноваций в виде интеллектуально-разработческого продукта, возможная только при экономической заинтересованности собственников в реальных бизнес-процессах. А эффективность бизнес-процесса обеспечивается непрерывностью инновационного цикла: от научных исследований до рыночной реализации готового продукта.

Литература:

1. Мясникович М. В., Антонова Н. Б., Нехорошева Л. Н. Государственное регулирование инновационной деятельности. – Мн.: Академия управления при президенте Республики Беларусь, 2005. – 235 с.
2. Университетское образование в условиях инновационного развития экономики: трансформация целей и содержания // Центр проблем развития образования БГУ Аналитический обзор. – № 14. – Мн., 2007.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2009 – Мн.: Национальный статистический комитет, 2009. – 599 с.
4. Непомнящий А. В., Писаренко В. И. Инновационное образование: достижения и перспективы // Высшее образование сегодня. – 2007. – № 7. – С. 15-16.

УДК 338. 33

Друк В. Ю.,*заведуючий кафедрой экономики кафедры экономики предприятий УО “Полесский государственный университет”*

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

У статті розкривається взаємозв'язок і взаємозалежність основних складових економічного потенціалу національної економіки, проаналізовано стан наукового, інноваційного і інвестиційного потенціалу Республіки Білорусь.

Ключові слова: *потенціал, інновації, інвестиції, інноваційна активність, інвестиційна привабливість.*

В статье раскрывается взаимосвязь и взаимозависимость основных составляющих экономического потенциала национальной экономики, проанализировано состояние научного, инновационного и инвестиционного потенциала Республики Беларусь

Ключевые слова: *потенциал, инновации, инвестиции, инновационная активность, инвестиционная привлекательность.*

The interconnection and interdependency between the main components of economic potential of national economy are explained, the state of scientific, innovative and investment potential of Belarus is analyzed.

Key words: *potential, innovations, investments, innovation activity, investment attractiveness.*

Постановка проблеми. Повышение эффективности реального сектора является приоритетом развития любой национальной экономики, и экономика Беларуси не является исключением. Особую актуальность эта проблема приобретает в условиях экономического кризиса, поскольку кризис, несмотря на его негативное воздействие, создает условия для перераспределения ресурсов, в том числе и финансовых, а также рынков сбыта в пользу более эффективно работающих фирм и отраслей.

Белорусские предприятия, как и предприятия других развивающихся экономик, в этих условиях получают уникальную возможность проникновения на ранее недоступные высококонкурентные рынки сбыта, однако для этого необходимо обеспечить тот уровень эффективности функционирования, который соответствует сложившимся экономическим условиям.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематика реального сектора исследована в трудах Никитенко П. Г. и др., а практи-

ческие аспекты функционирования реального сектора отображаются Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь. Однако малоисследованными остаются вопросы эффективности реального сектора национальной экономики.

Цель и задания исследования. Учитывая выше изложенное, целью статьи является исследование теоретических и практических аспектов проблематики повышения эффективности реального сектора национальной экономики.

Изложение основного материала. Обладая высокоразвитой промышленностью, Беларусь на сегодняшний день сталкивается с целым рядом объективных и субъективных причин, снижающих эффективность ее работы.

Общепризнанно, что ключевыми объективными факторами успеха промышленного и сельскохозяйственного производства являются инвестиции, инновации, а также применяемые в экономике методы государственного воздействия на субъектов хозяйствования.

В постиндустриальных экономиках научно-технический прогресс является ведущим фактором развития. Главными составными частями НТП являются наука, техника, технология, производство и управление.

Наука по отношению к технике играет лидирующую роль, является силой, совершенствующей технические средства производства. В то же время техника постоянно ставит перед наукой новые задачи и проблемы. Интенсивное освоение новых технологий дополняет внедрение современных технических средств. Новая техника может дать колоссальный экономический и социальный эффект, однако просчеты в выборе мест ее использования наносят огромный ущерб – в этом состоит роль управления.

Таким образом, научный, научно-технический, инновационный и инвестиционный потенциалы являются взаимосвязанными и дополняющими друг друга звеньями единого научно-инновационного цикла: зарождение идеи – фундаментальные исследования – прикладные исследования – опытно-конструкторские и опытно-технические разработки – опытный образец – промышленные испытания – освоение в производстве – серийный выпуск – коммерческая реализация – практическая эксплуатация продукции (машины, приборы, технологии).

Число организаций, выполняющих исследования, составляет в республике в последние годы порядка 350 и имеет тенденцию к росту. Более половины этих структур – научно-исследовательские организации, промышленные организации составляют только 20%, хотя следует отметить их значительный количественный рост – по сравнению с 1998 более чем в 2 раза. Доля вузов остается относительно стабильной и составляет 13%.

Областное распределение свидетельствует о высокой концентрации научных структур в г. Минске и Минской области – 69%, около 9% и 8% соответственно приходится на Витебскую и Гомельскую область. Распре-

деление по формам собственности более равномерно: государственный сектор и предпринимательский – 41% и 42% соответственно, высшее образование – 17%. Наблюдается тенденция роста значимости государственного сектора (как по числу предприятий, так и по объемам финансирования исследований), что свидетельствует о снижении заинтересованности частного сектора в НИОКР.

Важнейшей составляющей научно-технического потенциала являются научные кадры. От их профессиональной подготовки, квалификации, компетентности, новаторского мышления зависит не только конкурентоспособность разработок, основанных на новых методах, продуктах, но и приток финансовых ресурсов в науку.

Важной качественной характеристикой научного и научно-технического потенциала в Республике Беларусь является его структура по отраслям наук. Преобладание технических и естественных наук отражает специализацию страны на машино- и приборостроении.

Начиная с 1991 г., в Беларуси стала заметной устойчивая тенденция сокращения занятых в сфере “наука и научное обслуживание” – с 2,1% до 0,7% за анализируемый период. Свыше 80% персонала, занятого научными исследованиями, сосредоточено в г. Минске и Минской области.

Наблюдается тенденция сокращения в общей численности исследователей лиц, имеющих ученую степень – численность докторов наук по сравнению с 2000 годом снизилась на 76 человек, численность кандидатов наук сократилась на 703 человека.

В связи с этим уместно привести показатели работы аспирантуры в Республике Беларусь. Максимальная численность аспирантов наблюдалась в 2003 году, когда она почти достигла 6 тысяч человек. По отношению к 1990 наблюдался двукратный рост. За период 2004-2008 годов численность аспирантов сократилась на 28%.

Численность аспирантов в области технических наук сократилась как по общей численности, так в процентах к общему объему, хотя эта сфера и сохраняет в настоящее время лидирующие позиции (20% от общего числа аспирантов), на втором месте по численности – аспиранты в области экономических наук – 14% от общего числа обучающихся.

На протяжении всего периода, начиная с 1990 года, численность аспирантов, закончивших обучение с предоставлением диссертации, составляет небольшой удельный вес. Если в 1990 году с защитой диссертации заканчивали аспирантуру 12,6%, в том числе в вузах – 14,1%, то в 2008 году – только 3,5%, а вузах – 4,4%. В докторантуре из 53 человек, окончивших докторантуру в 2008 году, только четверо защитили диссертацию (7,5%).

Наукоемкость ВВП на протяжении последних десяти лет составляет менее 1%. При этом в соответствии с общемировыми индикаторами этот уровень считается критическим. Если он не выполняется в течение более чем трех лет, начинается деградация технологического уровня производ-

ства. Промышленно развитые страны обеспечивают этот показатель на уровне не менее 3,5%.

Доля средств республиканского бюджета, направленная на финансирование науки, устойчиво снижается и составляет в 2008 году всего 0,36% к ВВП. Положительно можно оценить значительный рост внутренних затрат на научные исследования, однако он наблюдается только в 2007-2008 годах.

Проблемой является и то, что свыше половины всех затрат на финансирование – это средства на разработки улучшающего характера, не оказывающие значительного влияния на качество производства, доля прикладных исследований составляет всего 23-25%, фундаментальных – 16-18%.

Экономический кризис и нехватка инвестиций оказала отрицательное влияние на состояние материально-технической базы научных учреждений. Сегодня в большинстве случаев она не соответствует уровню решаемых проблем. Не преодолена наметившаяся в 90-е гг. XX века тенденция старения материально-технической базы в целом. В результате научно-технический потенциал Беларуси не в состоянии в полной мере выполнять свою роль в народном хозяйстве.

Для нашей страны очень важно на современном этапе развития иметь мощный инновационный потенциал, под которым понимается совокупность всех видов ресурсов и условий обеспечения практического освоения результатов научных исследований и разработок.

Инновационная активность фирм в Республике Беларусь крайне недостаточна. Так, только 17,6% от общей численности предприятий промышленности осуществляют технические инновации. Наиболее высокие показатели инновационной активности в 2008 году наблюдаются в цветной металлургии (66,7%), микробиологической промышленности (50,0%), медицинской промышленности (47,1%), черной металлургии (33,3%) и химической и нефтехимической промышленности (30,8%). Наиболее низкие – в легкой промышленности (7,7%), лесной и деревообрабатывающей и пищевой промышленности (12,7%).

Число созданных передовых технологий в 2006 году составило 425 единиц, а в 2008 году всего 375 единиц (сокращение на 12%). Из них только 1-1,5% (5-6 единиц) являются принципиально новыми, около 80% – это технологии, новые только для РБ. Положительно можно оценить то, что за три года число технологий, новых за рубежом, выросло более чем в два раза.

Распределение вновь созданных технологий по сферам деятельности показывает, что на долю производства, сборки и обработки приходится только 11%. Анализ используемых передовых технологий по срокам эксплуатации показывает, что значительная часть производственных технологий, относимых к передовым, используется более 10 лет, причем в производстве такие технологии занимают почти половину.

Доля инновационной продукции в объеме реализации предприятий Республики Беларусь составляет чуть более 14% и имеет тенденцию к сниже-

нию. Следует при этом выделить микробиологическую промышленность – доля инновационной продукции достигла в этой отрасли 96,6% в 2008 году.

По результатам опросов предприятий в 2008 году, основными факторами, препятствующими инновационной деятельности, можно назвать недостаток собственных денежных средств и высокую стоимость нововведений.

Важной составляющей научно-инновационного цикла являются инвестиции. Инвестиционный потенциал – это способность страны освоить необходимые объемы инвестиций в строительство новых предприятий и их комплексов, расширение и реконструкцию действующих предприятий.

Уровень развития инвестиционного потенциала характеризуется объемом и структурой капиталовложений. Инвестиции и инвестиционная деятельность является основным и обязательным условием устойчивого развития экономики.

В 2008 году в Республике Беларусь в основной капитал было инвестировано более 35,9 трлн. рублей. Инвестиции в основной капитал в сопоставимых ценах увеличились в 2007 году на 16,2% против 32,2% в 2006 году (рост в 2008 году – 123,1%).

Темпы роста инвестиций в основной капитал в последние годы в 2-3 раза перекрывают темпы роста ВВП. И это при том, что у Беларуси нет своего развитого фондового рынка, а иностранная доля в ресурсной базе белорусских банков невелика.

Согласно статистике, основными источниками инвестиций были собственные средства предприятий и бюджета, третьим по значимости источником инвестиций явились кредиты банков. Значительная часть банковский кредитов предоставляется за счет внешних заимствований.

Кризис на международном рынке таит в себе определенные риски для финансового сектора. В первую очередь это касается ухудшения доступа к международным рынкам капитала, что приводит к удорожанию стоимости внешних заимствований. А это в свою очередь может негативно сказаться на динамике инвестиций в стране и, в конечном счете, – на темпах экономического роста.

Важным, но в недостаточной степени используемым источником инвестиций является средства иностранных инвесторов, *значимость которых возрастает в современных условиях. Если 3-4 года назад акцент делался на кредитование, в том числе под гарантии правительства, то сейчас он смещается в сторону создания новых производств с участием иностранного капитала.*

Наиболее привлекательной (и сопоставимой по уровню доходности с вложениями в государственные ценные бумаги) является отрасль “связь”, что и подтверждается инвестиционной активностью иностранных инвесторов в этой сфере. К другим отраслям, обеспечивающим уровень доходности выше средней нормы прибыли по народному хозяйству, относится промышленность, торговля и общественное питание.

В територіальному аспекті інвестиційно привабливими областями являються тільки г. Минск і Мінська область, найменша норма прибутливості характерна для Вітебської області.

Приріст ВВП проходить на фоні прискорюючого зносу основних виробничих фондів. Доля інвестиційного накоплення в ВВП становить понад 33% в 2008 році. Джерелом стійкого економічного зростання може стати тільки форсоване розширення інвестицій в основний капітал при зростаючому внутрішньому попиті на них. Найважливіша проблема білоруської економіки – інвестиційне оновлення виробничих фондів. Особливо гостро вона стоїть в експортноорієнтованих галузях промисловості, де знос активної частини основних фондів досяг 75 – 84,4% при критичному – 60%. В останнє час ведучі експортери не в змозі забезпечити виробництво продукції, конкурентоспроможної на зовнішніх ринках. Зменшуються експортні поставки тракторів, холодильників, морозильників, хімічних ниток.

Створити промислову політику сьогодні необхідно з точки зору майбутніх тенденцій, що підвищує актуальність проблеми структурної реформування національної економіки, що включає в себе визначення напрямку поточних інвестицій в інтересах забезпечення високих темпів зростання доданої вартості в майбутньому. Національні дослідники, зокрема Никитенко П. Г., підтверджують необхідність впровадження стратегії виробничо-наукової спеціалізації республіки в світовому розподілі праці, яка означає вибір обмеженої кількості пріоритетних напрямків, в повному обсязі забезпечених стратегічними ресурсами: інтелектуальними, матеріальними, фінансовими, інформаційними.

Висновки. Незважаючи на те, що найбільшою "відгукістю" к інвестиціям відрізняється промисловий сектор, спеціалізація республіки, зокрема Брестської і Гродненської її областей, передбачає необхідність розвитку АПК як неотъемлемої частини регіональних кластерів. Цілесобразність збереження і пріоритетного розвитку агропромислового сектора обумовлена також і всім зростаючим загрозой продовольственого дефіциту в світових масштабах. В зв'язі з цим дві галузі можна вважати ключовими: промисловість, як галузь, яка займає найбільший частковий вага в виробництві ВВП, і сільське господарство, як галузь, що забезпечує продовольственную безпеку країни і входять до другої групи галузей за внеском в сукупний ВВП поряд з будівництвом, транспортом, торгівлею і громадським харчуванням.

Предлагана національними дослідниками виробнича спеціалізація – необхідна, але недостатня умова інноваційної перебудови економіки, важливо також здійснювати структурну перебудову економіки, в тому числі розвивати нові організаційні форми: кластери, вертикально і горизонтально інтегровані корпоративні структури, мережеві структури.

В связи с тем, что высокая потребность в инвестициях на данный момент не может быть удовлетворена только за счёт собственных средств предприятий и привлечения ПИИ, ключевым аспектом активизации инвестиционной деятельности является введение в структуру национальных производственных кластеров банков, ориентированных на предоставление инвестиций предприятиям промышленной и агропромышленной сферы, а также дополнительное изучение механизма создания финансово-промышленных групп.

Литература:

1. О работе аспирантуры (адъюнктуры) и докторантуры Республики Беларусь в 2008 году. – Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2009. – 83 с.
2. О создании и использовании передовых производственных технологий в 2008 году. – Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2009. – 54 с.
3. Об инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2008 году. – Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2009. – 56 с.
4. Промышленность Республики Беларусь: стат. сборник. – Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2009. – 281 с.

УДК 336. 322

Зайцева С. Г.,

аспірантка Донецького національного університету

ЧИСТІ АКТИВИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти регулювання безперервної діяльності підприємств на основі чистих активів. Внесено пропозиції з удосконалення механізму нормативного регулювання господарської діяльності, що забезпечує збереження фінансового капіталу, фінансову стійкість підприємств.

Ключові слова: чисті активи, фінансовий капітал, фінансова стійкість, робочий капітал, чистий прибуток, грошовий потік.

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты регулирования непрерывной деятельности предприятий на основе чистых активов. Внесены предложения по совершенствованию механизма нормативного регулирования хозяйственной деятельности, который обеспечивает сохранность финансового капитала и финансовую устойчивость предприятий.

Ключевые слова: чистые активы, финансовый капитал, финансовая устойчивость, рабочий капитал, чистая прибыль, денежный поток.

In the article theoretical and practical aspects of regulation of continuous activity of the enterprises on the basis of pure assets are considered. Offers on perfection of the mechanism of standard regulation of the economic activities, supplying safety of a banking capital and financial soundness are made.

Keywords: net assets, financial capital, financial soundness, working capital, net profit, cash flow.

Постановка проблеми. Комерційна діяльність суб'єктів господарювання у ринковій економіці, що спрямована на одержання прибутку й максимізацію вартості, пов'язана з величезними ризиками, що особливо загострюється в умовах економічної кризи. Наявність систематичних збитків призводить до тяжкого фінансового становища на підприємстві й, рано чи пізно, до банкрутства, а це має великі негативні соціально-економічні наслідки. У зв'язку з цим важливе значення має забезпечення життєдіяльності підприємства в тривалій перспективі на основі законодавчого регулювання, що відповідає сучасній парадигмі розвитку економічної системи країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням стійкого розвитку діяльності підприємств присвячено дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних учених: І. Ансоффа, Д. Аакера, Б. Карлоффа, А. Томпсона,

А. Стрикленда, В. А. Василенка, І. А. Бланка, В. М. Геєця, Ю. Г. Лисенка, Т. І. Ткаченка, Н. Г. Чумаченка й інших. Разом з тим, не були належним чином вивчені роль та значення показника чистих активів в регулюванні господарської діяльності в тривалій перспективі.

Мета і завдання дослідження. Ціль статті – дослідження теоретичних і практичних аспектів забезпечення безперервної діяльності підприємств на основі показника “чисті активи”.

Виклад основного матеріалу. Показник “чисті активи” було розглянуто в нормативних документах на міжнародному й вітчизняному рівнях. Насамперед, це міжнародні стандарти фінансової звітності, аудиту, оцінної діяльності, корпоративного управління та низка інших. В Україні – Цивільний кодекс, “Закон про акціонерні товариства”, положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 “Об’єднання підприємств” (П(С)БО). Проведений порівняльний аналіз значеннєвого навантаження терміна “чисті активи” у зарубіжних і вітчизняних джерелах показує, що чисті активи визначаються як активи, вільні від зобов’язань і є синонімом власного капіталу.

Цивільний кодекс і Закон України “Про акціонерні товариства” регулює діяльність товариств залежно від результату порівняння чистих активів і статутного капіталу. При цьому необхідною є умова, що чисті активи будуть перевищувати або дорівнювати статутному капіталу. У випадку, якщо ця умова не виконується, товариству необхідно зменшити свій статутний капітал, а якщо це неможливо – ліквідуватись. Розрахунок чистих активів проводиться за методикою державної комісії з цінних паперів і фондового ринку України й розміщується на Web-Сайті Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України: www.smida.gov.ua.

Впровадження цієї норми регулювання господарської діяльності пов’язано зі збитковістю вітчизняних підприємств, що стало національною проблемою. Про це свідчать офіційні дані Держкомстату України: у 2009 р. фінансовим результатом від звичайної діяльності вітчизняних промислових підприємств до оподаткування був збиток 3,9 млрд. грн., при цьому 54 % підприємств одержали прибуток, а 46 % – збиток. У лютому-січні 2010 р. збиток склав вже 1,7 млрд. грн. [1].

Відповідно до вимог П(С)БО 2 “Баланс”, чисті активи можна представити як алгебраїчну суму наступних статей: статутний капітал, пайовий капітал, додатковий вкладений капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, неоплачений капітал, вилучений капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток).

З огляду на значимість показника чистих активів у регулюванні господарської діяльності, важливого значення набуває вивчення методів збільшення їхньої вартості, більша частина з яких безпосередньо пов’язана зі збільшенням доходів або зменшенням видатків. Зупинимось на деяких із них:

– зменшення сум видатків: зменшення суми амортизації, зменшення оцінки запасів у випадку їхнього вибуття, зменшення суми створюваного

резерву сумнівних боргів, зменшення створюваного забезпечення майбутніх видатків і платежів;

- відтягування моменту списання видатків: віднесення до видатків майбутніх періодів і незавершеного виробництва більшої суми видатків;

- капіталізація видатків;

- збільшення доходів: збільшення переліку фінансових інвестицій, що враховуються за методом участі в капіталі;

- збільшення іншого додаткового капіталу: проведення дооцінки нематеріальних активів і основних коштів.

Найбільше "діючим" із усього переліку є останнє. Про це свідчать дані фінансової звітності збиткових підприємств, у яких "Інший додатковий капітал" становить до 50 % і більше чистих активів [2].

У зв'язку з цим варто обмежити зростання чистих активів за рахунок впливу чинників, не пов'язаних з результатами господарювання й насамперед, з дооцінкою основних коштів та інших видів активів. Результати дооцінки не враховувати при визначенні фактичної величини чистих активів при порівнянні їх зі статутним капіталом.

Крім того, варто вирішити питання про те, хто ж повинен першим ініціювати справу про ліквідацію підприємства у випадку, якщо чисті активи менше статутного капіталу. З огляду на те, що в Державну комісію по цінних паперах і фондового ринку України (ДКЦПФРУ) акціонерні товариства щорічно надають розрахунок чистих активів у складі фінансової звітності й іншої інформації, варто вважати, що ініціатива в цьому питанні повинна належати цьому органу. ДКЦПФРУ у свою чергу повинна інформувати орган державної реєстрації, що він після перевірки відповідної інформації зобов'язаний направити вимогу в суд.

Чисті активи й робочий капітал є найважливішими фінансовими індикаторами загрози безперервності діяльності. Міжнародний стандарт аудиту № 570 "Допущення про безперервну діяльність" у зв'язку з цим акцентує увагу на негативній величині першого й другого показника [3]. Негативна величина чистих активів переважно пов'язана з наявністю систематичних непокритих збитків і суперечить концепції схоронності фінансового капіталу. Негативна величина робочого капіталу в перспективному плані означає негативний чистий грошовий потік, що ставить під сумнів здатність підприємства продовжувати свою діяльність.

Концепція безперервної діяльності є однією з базових, що покладені в основу ведення бухгалтерського обліку. Вважається, що підприємство створюється для роботи в досяжному для огляду майбутньому й у нього немає наміру припиняти свою діяльність. Це дає можливість вести облік по історичній собівартості, а не по ринковій вартості, що робиться при ліквідації підприємства. Крім того, це враховується при визнанні прибутку: прибуток має місце, коли відбулося збільшення чистих активів, що у свою чергу пов'язано з концепцією збереження фінансового капіталу. При

цьому варто мати на увазі, що найважливішим фінансовим фактором загрози безперервної діяльності є ситуація, коли величина чистих активів менше величини статутного капіталу. Це негативно позначається на реальній платоспроможності й призводить до утворення простроченої кредиторської заборгованості.

Розглянемо варіанти формування чистих активів і робочого капіталу за умови, що один з них має негативну величину, а інший – позитивну.

Таблиця 1
Баланси підприємств, тис. гр. од.

Показники	Групи підприємств			
	1	2	3	4
Необоротні активи	100	300	100	750
Оборотні активи	900	700	900	250
Усього активів	1000	1000	1000	1000
Власний капітал	(100)	600	(100)	700
Довгострокові пасиви	100	100	300	-
Поточні пасиви	1000	300	800	300
Усього пасивів	1000	1000	1000	1000

У таблиці представлено всі можливі варіанти результатів (+, -) чистих активів (ЧА) і робочого капіталу (РК), значення $ЧА = 0$ і $РК = 0$ є гіпотетичними й не розглядаються нами. Варіанти фактичних значень наступні:

- 1) $ЧА < 0$, $РК < 0$;
- 2) $ЧА > 0$, $РК > 0$;
- 3) $ЧА < 0$, $РК > 0$;
- 4) $ЧА > 0$, $РК < 0$

Ситуація, при якій $ЧА < 0$, $РК > 0$ (варіант 3), практично неможлива, крім випадку, коли в підприємства висока питома вага оборотних активів і мають місце довгострокові пасиви. Крім того, це суперечить статті 155 Цивільного кодексу України (у частині чистих активів) [4]. $ЧА > 0$, $РК < 0$ має місце, коли оборотні активи менше поточних пасивів. З позиції джерел фінансування це свідчить про те, що частина довгострокових активів фінансується за рахунок поточних пасивів. Про загрозу життєдіяльності підприємства буде також свідчити негативне значення чистого грошового потоку в цілому по підприємству в тривалій перспективі, тому що це призведе до відсутності коштів на рахунок.

Таким чином, украй важливий механізм стратегічного управління чистими активами орієнтовано на одержання чистого прибутку й чистого грошового потоку. Інакше кажучи, чистий прибуток повинен бути підтверджений чистим грошовим потоком, що буде свідчити про рентабельність на касовій основі й реальну платоспроможність, що підтверджує у свою чергу безперервність діяльності підприємства.

При нормативному регулюванні діяльності підприємств залежно від результату порівняння чистих активів зі статутним капіталом результат дооцінки основних коштів та інших видів активів варто не враховувати. Це зменшить бажання низки підприємств, і в першу чергу збиткових, використовувати балансову статтю "Інший додатковий капітал" для збільшення чистих активів. Крім того, варто законодавчо надати можливість ДКЦПФРУ доводити до органа державної реєстрації інформацію про підприємства, в котрих чисті активи менше статутного капіталу, який, у свою чергу, після перевірки даної інформації, зобов'язаний буде направляти вимогу в суд.

Висновки. Таким чином, чисті активи варто розглядати як інструмент і об'єкт управління. Підтримка їх на необхідному рівні дає можливість реалізувати найважливіші концепції, передбачені міжнародними стандартами фінансової звітності й аудиту: безперервної діяльності, збереження фінансового капіталу, визнання прибутку. Дуже важливим є регулювання цього процесу на основі порівняння чистих активів і статутного капіталу, що передбачено нормативними документами України.

З метою підвищення дієвості цього механізму в усуненні збитковості підприємств необхідно результати дооцінки основних засобів та інших видів активів не враховувати при поданні інформації в Державну комісію по цінних паперах і фондового ринку України, яка при невиконанні вимог повинна буде доводити цю інформацію до органа державної реєстрації, що після відповідної перевірки даної інформації зобов'язаний буде направляти вимогу в суд.

Література:

1. Державний комітет статистики. – <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Система розкриття інформації на фондовому ринку України [Електронний ресурс]: Державна установа "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України". – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>
3. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004 року / Пер. з англ. мови О. В. Ольховікова, О. В. Гик і др. – К.: ТОВ "ІАМЦ АУ СТАТУС", 2004. – 1028 с.
4. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40-44. – С. 356.

УДК 331. 2:336. 22

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

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНИХ НАРАХУВАНЬ НА РІВЕНЬ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті досліджується вплив соціальних нарахувань на рівень оподаткування вітчизняних підприємств на основі оцінки складових сукупної ставки оподаткування середнього бізнесу в Україні та її порівняння із світовими показниками.

Ключові слова: фонд оплати праці підприємства, заробітна плата, соціальні нарахування, сукупна ставка оподаткування.

В статье исследуется влияние социальных начислений на уровень налогообложения отечественных предприятий на основе оценки составляющих совокупной ставки налогообложения среднего бизнеса в Украине и ее сравнения с мировыми показателями

Ключевые слова: фонд оплаты труда предприятия, заработная плата, социальные начисления, совокупная ставка налогообложения.

The article investigates the influence of labor contributions on the taxation rate of domestic enterprises under the analysis of components of total tax rate of a medium-size company in Ukraine and comparison with world indicators.

Key words: gross payroll of enterprise, wages, social contributions, total tax rate.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні першочергову роль відіграє раціональне формування фонду оплати праці підприємств як передумова стимулювання виробничих процесів, наукового-технічного розвитку країни та підвищення життєвого рівня працівників. При цьому оптимізація оподаткування фонду оплати праці та зменшення його тінізації є провідним чинником забезпечення зростання надходжень у державні цільові фонди, основним джерелом яких є соціальні нарахування. При цьому вибір необхідних важелів податкової політики у цій сфері повинен здійснюватись залежно від того, яку кількість фінансових ресурсів ці нарахування вилучають у підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням проблематики регулювання доходів працівників, формування фонду оплати праці та його стимулюючої ролі у підвищенні продуктивності праці працівників займалися такі науковці, як Базилюк А. В., Богиня Д. П., Карлін М. І.,

Колот А. М., Куліков Г. Т., Лібанова Е. М., Поплавська О. М. Аналіз публікацій показав, що вони розглядають заробітну плату як одне з джерел доходів населення і акцентують свою увагу на утриманнях, серед яких обов'язковими є податок на доходи фізичних осіб та соціальні внески. Значну увагу дослідженню оподаткування підприємств приділено у працях таких вчених, як Андрущенко В. Л., Данілов О. Д., Крисоватий А. І., Лютий О. І., Соколовська А. М., Мельник П. В. Проте недостатньо вивченими залишаються соціальні нарахування на фонд оплати та їх вплив на рівень податкових зобов'язань підприємств.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні впливу соціальних нарахувань на рівень оподаткування вітчизняних підприємств на основі оцінки складових сукупної ставки оподаткування середнього бізнесу в Україні та її порівняння із світовими показниками.

Виклад основного матеріалу. На цей момент чимало уваги приділено формуванню фонду оплати праці підприємств України з точки зору підвищення його стимулюючої ролі у зростанні продуктивності праці та забезпечення достатнього життєвого рівня працівників [2; 4]. Враховуючи існуючі відмінності у сплаті різних соціальних внесків у державні цільові фонди, слід відрізнити такі поняття, як "оподаткування фонду оплати праці" та "оподаткування заробітної плати", оскільки вони не є тотожними.

Передусім варто сказати, що заробітна плата є індивідуальною категорією, яка стосується конкретного працівника. А тому її оподаткування пов'язане з тими елементами механізму, які стосуються сплати податків окремим працівником, тобто соціальних утримань та податку з доходів фізичних осіб.

У той час, коли оподаткування заробітної плати пов'язане із працівником, оподаткування фонду оплати праці стосується безпосередньо підприємства. Воно проявляється у системі економічних відносин, що пов'язані із сплатою соціальних внесків, але вже не утримань, а нарахувань. Утримання здійснюються індивідуально із кожної заробітної плати працівника, їх розмір залежить від суми нарахованої заробітної плати та її співвідношення із прожитковим мінімумом для працездатних осіб. Соціальні утримання, а також податок із доходів фізичних осіб є складовою частиною витрат підприємства на оплату праці. Сплата соціальних нарахувань, що втілює в собі оподаткування фонду оплати праці підприємства, їх ставка не визначається співвідношенням індивідуальних заробітків із прожитковим мінімумом, а оподаткуванню підлягає весь фонд оплати праці підприємства загалом. При цьому суттєву роль відіграють лише такі два аспекти: кількість працівників-інвалідів та частка їхнього фонду оплати праці, а також клас професійного ризику, до якого належить саме підприємство.

Слід також наголосити, що не існує єдиної думки щодо того, чи вважати соціальні нарахування податками, їх називають зборами, обов'язковими платежами тощо. На нашу думку, соціальні внески необхідно вважати по-

датками, оскільки вони сплачуються державі для виконання нею своїх функцій, незважаючи на те, що фонди, які їх приймають, є позабюджетними. Соціальні внески у більшості випадків мають властивості податку, зокрема примусовість сплати, використання як частини суспільних фінансів та відсутність прямого повернення вартості платнику. Тому їх можна вважати податками на фонд оплати праці, але тільки ті внески, що сплачуються у солідарну систему. Коли ж працівник бере участь у накопичувальних, добровільних програмах соціального страхування, забезпечуючи собі, наприклад, додаткову пенсію, то ці внески не можна вважати податками, навіть якщо їх сплачує роботодавець за рахунок додаткових операційних витрат. Проте для розрахунку податкового тиску на підприємство їх потрібно брати до уваги, коли вони зумовлюють вилучення коштів з господарського обороту підприємства понад витрати на оплату праці.

Зрозуміло, що сплата соціальних нарахувань, яка втілює у собі оподаткування фонду оплати праці, є додатковим фінансовим тягарем для підприємства, оскільки збільшує його валові витрати, проте зменшує базу оподаткування податком на прибуток. Це певною мірою дає вигоду для підприємства-платника, оскільки сума податку на прибуток, що підлягає сплаті, зменшується на величину, яка становить 25% від суми сплачених соціальних нарахувань.

У процесі визначення впливу податків на підприємницьку діяльність не існує єдиного підходу щодо визначення поняття “податкове навантаження”. А. М. Соколовська справедливо наголошує на розмежуванні понять “податкове навантаження” та “рівень оподаткування” [5, с. 4], а також розглядає соціальні нарахування у складі інших податків підприємства [5, с. 12]. При цьому податкове навантаження вона розгадає як предмет більше теоретичного аналізу, аніж те, що можна кількісно виміряти, оскільки у цьому існують чималі труднощі [5, с. 7]. Формалізованим є поняття “рівня оподаткування”, яке розглядається з точки зору всієї економіки та визначається як частка сплачених податків у ВВП [5, с. 10]. На нашу думку, поняття “рівень оподаткування” доцільно вживати і щодо підприємства, що відображатиметься певним розрахунковим показником.

У проєкті *Doing business* за даними досліджень Групи Всесвітнього банку та однієї з найбільших аудиторських компаній світу “ПрайсуотерхаусКуперс” для оцінки адміністративного та фінансового тягаря від податків, якого зазнає на собі підприємство середнього розміру, використовується показник сукупної ставки оподаткування (TTR – total tax rate), яку можна, на нашу думку, вважати індикатором рівня оподаткування підприємств. Вона обраховується як співвідношення суми сплачених підприємством податків до суми так званого комерційного прибутку. При цьому до сплачених податків відносяться ті, які впливають на фінансовий результат діяльності підприємства, оскільки є його витратним елементом у фінансовій звітності. Наприклад, для України сюди включається податок на при-

буток підприємств, соціальні нарахування на фонд оплати праці, плата за землю, комунальний податок, податок з власників транспортних засобів, податок на рекламу, збір за забруднення навколишнього середовища. До розрахунку сукупної ставки оподаткування не включаються податки, що перекладаються на споживача чи відраховуються із вже понесених витрат (ПДВ, утримання із заробітної плати). Комерційний прибуток визначається як сума прибутку до оподаткування та вищенаведених сплачених податків, крім податку на прибуток (рис. 1).

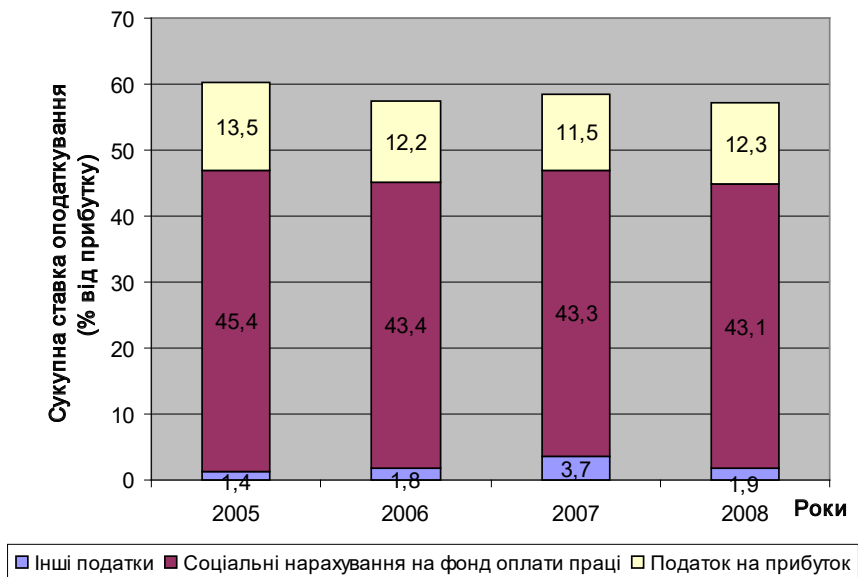


Рис. 1. Динаміка складових сукупної ставки оподаткування підприємств в Україні за 2005-2008 рр. *

* Джерело: [6; 7; 8; 9]

Як свідчать дані, у 2005-2008 рр. сукупна ставка оподаткування в Україні становила 60,3%, 57,3%, 58,4 та 57,2% відповідно, що означає її зниження у 2008 році на 3,1% порівняно з 2005 роком. При цьому чітко видно, що основну частку у рівні оподаткування українських підприємств займають саме податки на фонд оплати праці у вигляді соціальних нарахувань. Це дає змогу зробити висновок про те, що вони є найвагомішою складовою у сукупній податковій ставці. Зокрема, впродовж аналізованого періоду частка податків на фонд оплати праці у ній становила не менше 75% з незначними коливаннями (рис. 2). Сама ж величина ставки

оподаткування фонду оплати праці становила 45,4% у 2005 році, зменшившись у 2008 році до 43,1%. Це означає, що з прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства до сплати податків, понад 43% становлять соціальні нарахування, тоді як з іншими обов'язковими платежами величина втраченого прибутку переходить за половину. Така оцінка є більш інформативною порівняно із даними Державного комітету статистики, які показують, що частка соціальних нарахувань у операційних витратах підприємств України коливається біля 7% [11].

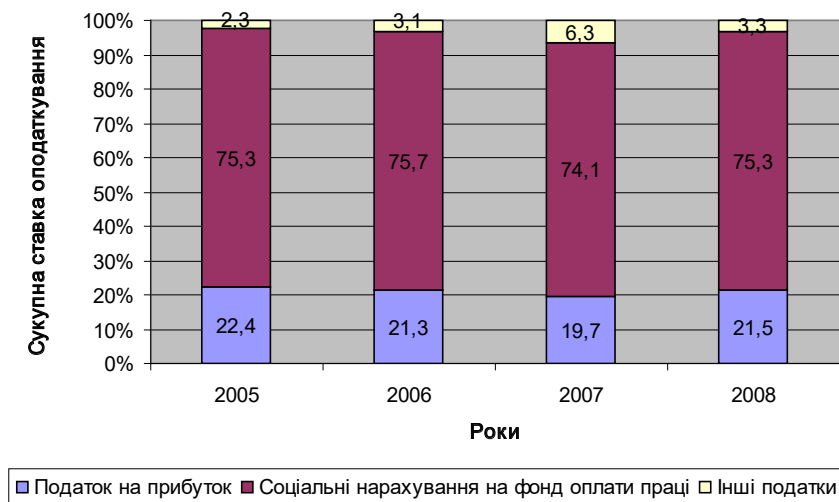


Рис. 2. Динаміка структури сукупної ставки оподаткування підприємств в Україні за 2005-2008 рр. *

*Джерело: [6; 7; 8; 9]

Звідси можна стверджувати, що соціальні нарахування найбільшим чином зменшують оборотні кошти, що є у розпорядженні підприємства, впливаючи на його чистий та нерозподілений прибуток, що у кінцевому підсумку визначає можливості підприємства для розширення своєї діяльності за рахунок внутрішніх джерел, зокрема на основі самофінансування.

Також варто зазначити, що за даними проекту Doing business Україна входить у першу десятку країн за часткою податків на фонд оплати праці у величині прибутку, тобто у нас ця частка є однією з найвищих у світі. Це також доводять порівняльні дані України та регіонів світу (рис. 3).

Як бачимо, частка податків на фонд оплати праці у сукупній податковій ставці в Україні у 2008 році була найвища серед усіх наведених регіонів світу. Україна належить до регіону Східна Європа і Центральна Азія, причому

частка податків на фонд оплати праці у нас є вищою, ніж середнє значення у цьому регіоні. Також можна стверджувати, що у світі найвищий рівень податків на фонд оплати праці спостерігався в Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) – 24,4%, а найнижчий – у Південній Азії – 7,8%, хоча за сукупною ставкою оподаткування ситуація була дещо іншою.

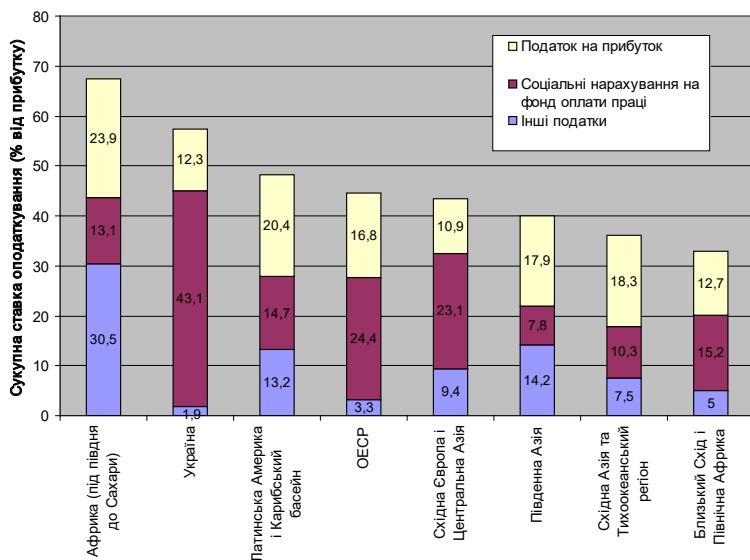


Рис. 3. Сукупна ставка оподаткування підприємств по регіонах світу та в Україні у 2008 році [10]

Величина фонду оплати праці та соціальних нарахувань як складові елементи операційних витрат та собівартості впливають на формування фінансового результату господарюючого суб'єкта та його фінансовий стан, і вплив цей підсилюється чи послаблюється залежно від кон'юнктури ринку, на якому реалізується вироблена продукція.

Провідні економісти переконані, що як оподаткування фонду оплати праці, так і оподаткування заробітної плати породжує вкрай негативний наслідок для вітчизняної економіки – її тінізацію [1; 3], а також недостачу коштів, акумульованих зі страхових внесків, для розпорядження державою, що втілює у собі другий несприятливий наслідок та є однією з причин не-ефективності діючої системи соціального страхування. На нашу думку, якщо розглядати тіньову заробітну плату, породжану оподаткуванням, то лево-ва її частка зумовлена насамперед існуванням соціальних нарахувань, тобто оподаткування саме фонду оплати праці, а не оподаткування індивідуальної заробітної плати працівника, оскільки знову ж таки через те, що нарахован-

ня є додатковим витратним елементом у операційних витратах підприємств. Тому тінізація заробітної плати відбувається передусім з ініціативи підприємства, а працівник погоджується отримувати заробітну плату “у конверті” зважаючи на дві причини: 1) власну вигоду при відсутності утримань; 2) необізнаність про впливи розміру легальної заробітної плати на трудовий стаж на величину майбутньої пенсії та інших соціальних виплат.

Використання “тіньових” схем виплати зарплати відбувається тому, що підприємство за сукупності умов, що склалися, відчуває загрозу своєму фінансовому стану, основними характеристиками якого є за ступенем важливості рентабельність, фінансова стійкість, ліквідність та платоспроможність. А додаткові витрати, звісно, не зумовляють покращення.

Рентабельність залежить від величини отриманого прибутку, що є головною метою функціонування підприємства, і забезпечується через ціновий механізм підприємства, залежить від попиту та пропозиції на ринку та структури витрат, які закладені в ціні. Проте варто зазначити, що йдеться насамперед не про рентабельність на папері, а про її реальну наявність, оскільки постійно зростаючі обсяги реалізації у поєднанні зі слабкою платіжною дисципліною контрагентів підприємства зумовлюють відтягнення коштів у дебіторську заборгованість та виникнення браку обігових коштів для своєчасних розрахунків з працівниками.

Недостача вільних грошових коштів, особливо в умовах сучасної економічної кризи, спричиняє виникнення простроченої заборгованості з оплати праці та позабюджетних платежів, недостатність коштів для розрахунків за іншими зобов'язаннями, що погіршує фінансову стійкість підприємств.

Недостатні надходження грошових коштів на розрахунковий рахунок внаслідок їх відтягнення дебіторами або приросту запасів через ускладнену реалізацію зумовлюють зменшення чистого грошового потоку підприємства за звітний період або набуття ним від'ємного значення, що поряд із зростанням поточних зобов'язань порушує ліквідність підприємства та робить його неплатоспроможним.

Всі погіршення цих основних аспектів фінансового стану відбуваються або через падіння реалізації, або погіршення платіжної дисципліни контрагентів, що втілюється у їх несвоечасних розрахунках. Тобто лише таке відтягнення коштів у оборотні активи, зокрема дебіторську заборгованість і запаси, спричиняє виникнення кредиторської заборгованості на підприємстві. За таких умов витрати починають катастрофічно тиснути на підприємство, адже керівництво розуміє, що частину їх воно не зможе покрити і виникнуть нові прострочені зобов'язання.

Тому тінізація частини фонду оплати праці відбувається тим більше, чим гірші перспективи у підприємства, оскільки таким чином роботодавець прагне зменшити несприятливі наслідки погіршення свого фінансового стану та забезпечити собі більший прибуток на величину несплачених нарахунків на фонд оплати праці.

Висновки.

1. Оподаткування фонду оплати праці підприємств в Україні є найбільш вагомим чинником у формуванні рівня оподаткування підприємства, незважаючи на те, що частка соціальних нарахувань у складі операційних витрат не є значною.

2. Україна належить до числа держав з найвищим рівнем нарахувань на фонд оплати праці у складі прибутку до виплати податків. Ця ставка є вищою за середнє значення у Східній Європі та Центральній Азії, куди входить наша держава, а також порівняно з рядом інших регіонів світу.

3. Соціальні нарахування на фонд оплати праці складають близько 75% сукупної ставки оподаткування середнього підприємства в Україні та забирають понад 43% прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства до сплати податків та може бути використаний на розширення його діяльності.

4. Існує необхідність у зниженні ставки оподаткування фонду оплати праці підприємств, врахуванні зарубіжного досвіду податкової політики з метою зменшення "тіньової" заробітної плати та стимулювання підприємницької діяльності.

Література:

1. Карлін М. І. Особливості фінансування соціальних видатків в умовах сучасної економічної кризи // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – 2009. – Випуск 11. – С. 51-57.

2. Карлін М. І. Стимулювання праці в перехідній економіці: Монографія. – Луцьк: Ред.-вид. відд. ВДУ ім. Лесі Українки, 1997. – 168 с.

3. Карлін М. І. "Тіньова" економіка та її вплив на фінансово-економічну систему України // Вісник ВДУ ім. Л. Українки. Економічні науки. – Луцьк: РВВ "Вежа", 2001. – №8. – С. 42-48.

4. Лагутін В. Д. Реформа оплати праці стимулюючого типу в Україні: теорія, концепція, практичні рекомендації і пропозиції: Монографія. – Луцьк: Ред.-вид. відд. "Вежа" Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2000. – 241 с.

5. Соколовська А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки // Економіка України. – 2006. – №7. – С. 4-12.

6. Paying taxes. The global picture. A PricewaterhouseCoopers and the World Bank Group publication. Published 2006. <http://www.doingbusiness.org/features/taxes2007.aspx>

7. Paying taxes 2008. The global picture. A PricewaterhouseCoopers and the World Bank Group publication. Published 2007. <http://www.doingbusiness.org/features/taxes2008.aspx>

8. Paying taxes 2009. The global picture. A PricewaterhouseCoopers and the World Bank Group publication. Published 2008. <http://www.doingbusiness.org/features/taxes2009.aspx>

9. Paying taxes 2010. The global picture. A PricewaterhouseCoopers and the World Bank Group publication. Published 2009. <http://www.doingbusiness.org/features/taxes2010.aspx>

10. <http://www.doingbusiness.org/ExploreTopics/PayingTaxes/>

11. <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 368. 016334. 012. 32

Іонін Є. Є.,*доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри “Економічного аналізу господарської діяльності” Донецького національного університету***Беспалова А. Г.,***кандидат економічних наук, доцент кафедри “Фінанси та банківська справа” Донецького національного університету***Роменська А. С.,***аспірант Донецького національного університету*

ОЦІНКА РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Стаття присвячена визначенню ринкової вартості страхової компанії на основі використання доходного та витратного методів оцінки та представлення прогнозу вартості за умов розрахунку чистого грошового потоку при оптимістичному, песимістичному та помірному прогнозах розвитку діяльності страхової компанії.

Ключові слова: *вартість страхової компанії, доходний метод, економічна додана вартість, чистий грошовий потік.*

Статья посвящена определению рыночной стоимости страховой компании на основе использования доходного и затратного методов оценки и представления прогноза стоимости при расчете чистого денежного потока при оптимистическом, пессимистическом и умеренном прогнозах развития деятельности страховой компании.

Ключевые слова: *стоимость страховой компании, доходный метод, экономическая добавленная стоимость, чистый денежный поток.*

The article is devoted definition of a market value of an assurance company on the basis of use of profitable and wasteful methods of valuation and submission of the forecast of cost at account of a pure cash flow at the optimistic, pessimistic and moderated forecasts of development of activity of an assurance company.

Keywords: *assurance company cost, a profitable method, an economic added value, a pure cash flow.*

Постановка проблеми. Розвиток страхового ринку України, що відбувається під впливом процесів європейської інтеграції, проникнення іноземного капіталу й обтяження впливом фінансової кризи ставить перед страховими компаніями нові управлінські завдання, головним серед яких є формування ефективного механізму управління, що забезпечує їхнє виживання, посилення конкурентних переваг і задоволення економічних

інтересів власників компаній. Особливу актуальність у цьому механізмі мають питання оцінки ринкової вартості компанії, необхідність якого визначається: можливістю виділення альтернативних підходів до управління компанією й вибору найбільш ефективних; активним здійсненням операцій купівлі-продажу страхових компаній; можливістю обґрунтування стратегічних рішень щодо розвитку компанії; використанням оцінки вартості як важелю державного регулювання страхового бізнесу.

Проте існує проблема адаптації методів оцінки вартості страхової компанії, що враховують особливості страхового підприємництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання оцінки вартості бізнесу досліджені багатьма закордонними й українськими вченими. Серед робіт закордонних авторів варто виділити праці Д. Бішопа, Д. Мурріна, Ш. Пратта, К. Річарда, Ф. Еванса. У роботах зазначених науковців розглядаються проблеми визначення й створення вартості компанії, питання, пов'язані з підходами й основними принципами оцінки, управлінням вартістю, питання оцінки компаній для угод по злиттю й поглинанню, реструктуризації компанії. Особливе значення мають роботи А. Дамодарана й Т. Коупленда, тому що в них розглядаються окремі питання оцінки вартості страхових компаній. Низка російських авторів – С. Валдайцев, І. Івашковська, А. Козирев, О. Дмитрієва, В. Єсіпова, С. Салов, К. Щиборщ досліджували питання застосування традиційних методів оцінки щодо страхових компаній. Питання управління страховими компаніями в умовах розвитку фінансового ринку України досліджені в роботах Н. Внуковій, А. Гриценка, Д. Іоніна й інших.

Мета і завдання статті. Метою статті є розкриття методичних основ визначення ринкової вартості страхової компанії при використанні певних методів оцінки, що враховують специфіку страхового підприємництва та дозволяють визначити резерви зростання вартості. До головних завдань статті відносяться: критичний огляд методів оцінки вартості компаній, визначення найбільш придатних для страхового бізнесу та розрахунок вартості компанії.

Виклад основного матеріалу. Визначаючи вартість як економічне поняття, що відображає грошовий зв'язок між товарами й послугами, доступними для придбання, міжнародними "Стандартами оцінки" дається таке формулювання: "Вартість є не фактом, а розрахунковою величиною цінності конкретних товарів і послуг у конкретний момент часу відповідно до обраного тлумачення вартості" [1, 30]. Використання поняття вартості, як передбачуваної грошової суми, пов'язаної з деякою угодою, не означає, що продаж оцінюваного майна є попередньою умовою для встановлення ціни. Вартість компанії варто розглядати не тільки як грошову оцінку специфічного товару для продажу, але і як ціль управління з орієнтацією на зростання ринкової вартості.

При оцінці вартості страхових компаній необхідно враховувати такі особливості страхового бізнесу, як незначні матеріальні активи страхових

компаній і високу оборотність капіталу страхових компаній, оцінка яких здійснюється.

При визначенні вартості страхової компанії застосовуються ті ж методи, що й при оцінці бізнесу в цілому. Однак з урахуванням особливостей діяльності страхових компаній, їх соціальної й економічної значущості, необхідно корегувати процес оцінки й вибір методів.

При оцінці вартості страхової компанії найбільші труднощі викликає ринковий підхід. У цілому, ринковий (порівняльний) підхід розглядається як спосіб визначення вартості компанії на основі її власного капіталу, у порівнянні з аналогічними вже проданими компаніями [2]. Проте знайти дві або три страхові компанії, по яких здійснені угоди купівлі-продажу і які по значному числу показників подібні з оцінюваною організацією, практично неможливо.

Більшість фахівців з оцінки вважають, що найбільш доцільним при оцінці вартості страхової компанії в сучасних умовах є використання дохідного й витратного підходів.

Дохідний підхід – загальний спосіб визначення вартості компанії, заснований на перерахуванні очікуваних доходів. У дохідному підході виділяють метод капіталізації прибутку й метод дисконтованих грошових потоків.

Витратний підхід заснований на визначенні вартості бізнесу виходячи з вартості його чистих активів. Вартість активів розглядається як сума двох складових – вартості матеріальних і нематеріальних активів і гудвіла [3, 27]. Головна перевага витратного підходу, що визначає його популярність серед оцінювачів, визначається його придатністю для достовірної оцінки на малоактивних ринках, адже недостатність інформації про угоди у низці випадків унеможливорює використання ринкового або дохідного підходів.

Вартість страхової компанії може оцінюватися з позицій її альтернативних витрат – упущеної вигоди або прибутків, втрачених в альтернативних варіантах вкладення капіталу компанії через обмеженість її ресурсів. Цей принцип управління вартістю реалізується у різних методах оцінки, з безліччя яких для страхових компаній найбільш прийнятними можна визнати метод оцінки за показником економічної доданої вартості (EVA), методи, засновані на прогнозі вільного (чистого) грошового потоку й модель спреду.

Застосування оцінки по методу прогнозу чистих грошових потоків дозволяє враховувати особливості формування й розміщення страхових резервів, що забезпечують виконання зобов'язань компанії по договорах страхування, які є складовим елементом грошового потоку від інвестиційної діяльності. Однак, на відміну від підприємств реального сектора, де чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності за результатами звітного року, як правило, негативний, у страхових компаніях його необхідно структурувати, виділивши чистий потік від розміщення страхових резервів і окремо чистий потік від інвестування тимчасово вільних коштів, не зв'язаних зобов'язаннями по договорах страхування. Прогнозування

грошових потоків у страховій компанії утруднено й тим, що менеджмент компанії може відкласти в часі здійснення інвестицій в основні й оборотні активи, що в остаточному підсумку приведе до поліпшення значення чистого грошового потоку у звітному періоді з втратою росту його значень у довгостроковому періоді.

На відміну від попереднього методу, в методі економічної доданої вартості (EVA) результати роботи компанії можна оцінити за результатами будь-якого звітного року. Його відмінна риса – побудова своєрідного мосту між бухгалтерською моделлю аналізу компанії (заснована на фінансовій звітності і її прямій інтерпретації шляхом розрахунків коефіцієнтів) і фінансовою моделлю компанії, яку покладено в основу управління вартістю [4]. Для розрахунку показника EVA необхідно також установити витрати на капітал (WACC).

При визначенні вартості з використанням дохідного підходу зручним на наш погляд є застосування наступної формули для розрахунку вартості компанії (E)[5]:

$$E = \frac{1 * E_{\max} + 4 * E_{\text{mid}} + 1 * E_{\min}}{6}, \quad (1)$$

де $E_{\max}$ – найбільше значення чистого грошового потоку, отримане за результатами розрахунків; E_{mid} – середнє значення; $E_{\min}$ – найменше значення чистого грошового потоку.

Не розглядаючи деталі зазначених методів оцінки вартості, зробимо розрахунок ринкової вартості реальної страхової компанії, умовно названої “Страховик”. При визначенні її чистого грошового потоку компанії доцільно врахувати різні сценарії розвитку: оптимістичний, помірний і песимістичний. За результатами розрахунків був отриманий максимальний рівень чистого грошового потоку на рівні 5819 тис. грн. (табл. 1).

Таблиця 1

Вартість компанії “Страховик” за оптимістичним прогнозом

Найменування / роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Чистий грошовий потік	5819. 00	6400. 90	7040. 99	7745. 09	8519. 60	8519. 60
Поточна вартість грошової одиниці	0. 8197	0. 6719	0. 5507	0. 3700	0. 2038	
Поточна вартість грошового потоку	4769. 67	4300. 52	3877. 52	2865. 68	1735. 96	

Поточна вартість компанії без обліку реверсії	17549. 36
Поточна вартість перепродажу (реверсії)	11857. 67
Чиста поточна вартість компанії	29407. 03

Мінімальний рівень чистого грошового потоку склав від'ємну величину – 5792 тис. грн., при якій відповідно до дохідного підходу страховику недоцільно продовжувати діяльність. Тому для розрахунку песимістичного прогнозу прийемо найменше позитивне значення з отриманих (табл. 2).

Таблиця 2
Вартість компанії “Страховик” за песимістичним прогнозом

Найменування / роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Чистий грошовий потік	84. 00	92. 40	101. 64	111. 80	122. 98	122. 98
Поточна вартість грошової одиниці	0. 8197	0. 6719	0. 5507	0. 3700	0. 2038	-
Поточна вартість грошового потоку	68. 85	62. 08	55. 97	41. 37	25. 06	-
Поточна вартість компанії без обліку реверсії	253. 33					
Поточна вартість перепродажу (реверсії)	171. 17					
Чиста поточна вартість компанії	424. 50					

Середній рівень чистого грошового потоку склав 640,64 тис. грн., що відповідає помірному прогнозу (табл. 3).

Таблиця 3
Вартість компанії “Страховик” при помірному прогнозі

Найменування / роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Чистий грошовий потік	640. 64	704. 70	775. 17	852. 69	937. 96	937. 96
Поточна вартість грошової одиниці	0. 8197	0. 6719	0. 5507	0. 3700	0. 2038	
Поточна вартість грошового потоку	525. 11	473. 46	426. 89	315. 50	191. 12	
Поточна вартість компанії без обліку реверсії	1932. 09					

Поточна вартість перепродажу (реверсії)	1305. 46
Чиста поточна вартість компанії	3237. 55

Чистий грошовий потік для року, наступному за останнім прогностним, приймаємо рівним чистому грошовому потоку останнього року.

У випадку продовження страхової діяльності вартість компанії "Страховик" становить:

Відповідно до оптимістичного прогнозу – 29407,03 тис. грн.

Відповідно до песимістичного прогнозу – 424,50 тис. грн.

Відповідно до помірному прогнозу – 3237,55 тис. грн.

Таким чином, вартість компанії "Страховик", що була розрахована дохідним підходом методом дисконтованих грошових потоків з урахуванням вартості продажу в післяпрогностний період, станом на 1. 06. 2010р. становить 7130,29 тис. грн.

Розрахунок вартості компанії "Страховик" також проводився на підставі витратного методу нагромадження активів, тобто чистої вартості активів [6]:

$$C = (A_n + A_o + B_n) - (Z_e + Z_o + Z_n), (2)$$

де $A_n = 1937,14$ тис. грн. – вартість необоротних активів; $A_o = 49457,32$ тис. грн. – вартість оборотних активів; $B_n = 671,00$ тис. грн. – вартість видатків майбутніх періодів; $Z_e = 19961,00$ тис. грн. – вартість забезпечення майбутніх видатків і платежів; $Z_o = 584,20$ тис. грн. – вартість довгострокових зобов'язань; $Z_n = 4861,50$ тис. грн. – вартість короткострокових зобов'язань.

Таким чином, вартість компанії "Страховик", що була розрахована витратним підходом, на 1. 06. 2010 р. склала 26658,76 тис. грн.

Витратний підхід досить точно показує необхідні видатки на створення страхової компанії. Однак він не враховує варіанти можливого розвитку подій, коливання попиту та пропозиції, що не завжди відповідає реальній ринковій ситуації. Дохідний підхід, що припускає застосування ринкових критеріїв при оцінці вартості, досить точно відображає реальну ринкову вартість компанії. Оцінивши переваги й недоліки кожного методу, можна зробити висновок, що в цьому випадку результат, отриманий дохідним підходом, є найбільш достовірним.

Висновки. Враховуючи, що ринковий підхід мало придатний до оцінки вартості страхових компаній, слід використовувати оцінку вартості їх активів дохідним підходом.

У першому випадку для оцінки страхової компанії використовуються бухгалтерські дані. У другому розглядаються майбутні доходи й видатки, що визначаються в бізнес-плані, дисконтовані на час оцінки. У підсумку значення, отримані при застосування цих двох методів оцінки страхової компанії, узгоджуються шляхом розрахунку середньозваженої вартості страховика.

Література:

1. Международные стандарты оценки / Г. И. Микерин, М. И. Недужий, Н. В. Павлов, Н. Н. Яшина; Гос. ун-т упр.; Нац. фонд подготовки кадров; Рос. о-во оценщиков. – М.: Типография “Новости”, 2000. – Кн. 1: Перевод, комментарии, дополнения. – 2000. – 264 с.
2. Ивашковская И. В. Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 4. – С. 113-132.
3. Бригхэм Юджин Ф. Энциклопедия финансового менеджмента / Ред. кол.: А. М. Емельянов, В. В. Воронов, В. И. Кушлин и др. – 5-е изд. – М.: РАГС; Изд-во Экономика, 1998. – 823 с.
4. Ионин Д. Е. Пример практического применения модели экономической добавленной стоимости в управлении страховой компанией // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. Вип. 227: В 3 т. – Т. 1. – ДНУ, Дніпропетровськ. – 2007. – С. 16-28.
5. Салов С. П. Методы оценки стоимости страховой компании / С. П. Салов // Страховое дело. – 2006. – № 7. – С. 2-7.
6. Внукова Н. М. Оцінка активів страхових компаній / Н. М. Внукова, С. І. Чернишов, С. В. Сокіл // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С. 126-133.

УДК 338. 512

Киркевич М. С.,*магистр экономических наук, аспирантка УО "Полесский государственный университет", Республика Беларусь, г. Пинск*

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

У статті розкрито поняття собівартості продукції як одного з найважливіших показників діяльності підприємства і детально вивчено угруповання витрат, що утворюють собівартість продукції (робіт, послуг), за їх економічним змістом у рамках білоруського законодавства і відповідно до "Основних положень по складу витрат, що включаються до собівартості продукції (робіт, послуг)". Велику увагу приділено необхідності управління собівартістю продукції в сучасних умовах. Мета управління собівартістю – не тільки зниження собівартості, а підвищення ефективності витрат, підвищення ефективності кожного приросту собівартості, недопущення виникнення неефективних витрат. У процесі дослідження виявлено, що для ефективного управління витратами на підприємстві необхідно застосовувати економічно обґрунтовану їх класифікацію з точки зору прийняття управлінських рішень за певними ознаками, що дозволить не тільки краще планувати і враховувати витрати, але й точніше їх аналізувати.

Ключові слова: витрати, собівартість продукції, ефективність витрат, управління витратами, планування витрат.

В статье раскрыто понятие себестоимости продукции как одного из важнейших показателей деятельности предприятия и детально изучена группировка затрат, образующих себестоимость продукции (работ, услуг), по их экономическому содержанию в рамках белорусского законодательства и в соответствии с "Основными положениями по составу затрат, включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг)". Больше внимание уделено необходимости управления себестоимостью продукции в современных условиях. Цель управления себестоимостью – не только снижение себестоимости, а повышение эффективности затрат, издержек, повышение эффективности каждого прироста себестоимости, недопущение возникновения неэффективных затрат. В процессе исследования выявлено, что для эффективного управления затратами на предприятии необходимо применять экономически обоснованную их классификацию с точки зрения принятия управленческих решений по определенным признакам, что позволит не только лучше планировать и учитывать затраты, но и точнее их анализировать.

Ключевые слова: затраты, себестоимость продукции, эффективность затрат, управление затратами, планирование затрат.

In the article the notion of cost of production as one of the most important indicators of corporate activities, and studied in detail the grouping of costs that make up the cost of production (works, services) for their economic content in the Belarusian legislation and in accordance with the basic provisions on the composition of costs that are included in the cost of products (works, services). Much attention is paid to the need to manage cost of production in modern conditions. The management cost – not only reducing the very cost and cost-effectiveness, cost effectiveness of each increment of cost, avoidance of inefficient spending. The study found that for effective cost management in the enterprise should be used economically justified their classification in terms of management decisions on certain grounds, which will not only better plan and consider the costs, but rather to analyze them.

Key words: costs, production price, cost effectiveness, management of costs, planning of costs.

Постановка проблемы. В последнее время в условиях динамично изменяющегося, диверсифицированного бизнеса возникает необходимость совершенствования подходов к управлению основными функциональными подсистемами предприятия (производство, персонал, маркетинг, финансы и т. д.). Эффективное управление организацией в современных условиях во многом зависит от качества принимаемых управленческих решений в части оптимального распределения и использования ресурсов предприятия. В свою очередь, умение экономно использовать имеющиеся ресурсы и максимизировать отдачу от них лежит в основе управления затратными потоками предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематику затрат и себестоимости в своих научных трудах рассматривали такие ученые как Атаманов Д. Ю., Кернога Г. В., Лешко В. Н., Пронина Т. В., Славников Д. В., Трубочкина М. И. и др.

Однако нужно отметить, что, пожалуй, самым главным поставщиком информации о внутренней среде компании является система управленческого учета, большая часть которой нацелена на получение корректных и своевременных данных о себестоимости производимой продукции, о стоимости обслуживания покупателей, о себестоимости заказов, контрактов. Сопоставляя себестоимость с ценой, можно оценить доходность тех или иных продуктов, клиентов и т. п. [1, с. 5]. В связи с этим повышается значимость планирования и учета произведенных затрат, калькулирования себестоимости продукции (услуг) [2, с. 19].

Цель и задания исследования. Поэтому актуальность изучаемой проблемы обусловлена тем, что величина основных видов ресурсов, расходуемых на производство продукции, в значительной степени влияет на эффективность производства, величину прибыли и уровень рентабельности. Следовательно, отдельному предприятию, использующему многообразные виды ресурсов: материальные, трудовые, технические и

др., необходимо эффективно ими управлять, чтобы знать, как они связаны друг с другом, какие принимать решения для повышения отдачи от применяемых ресурсов, так как уровень их использования непосредственно влияет на величину расхода [3, с. 5].

Изложение основного материала. В Республике Беларусь для обеспечения единообразного определения состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), на предприятиях независимо от вида их деятельности, форм собственности и ведомственной подчиненности разработаны "Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)" (далее Основные положения).

Затраты характеризуют в денежном выражении объем ресурсов, использованных в определенных целях, и трансформируются в себестоимость продукции (работ, услуг).

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, нематериальных активов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию [4].

Итак, себестоимость продукции (работ, услуг) – это выраженные в денежной форме текущие затраты на её производство и реализацию.

Себестоимость является базовой величиной при формировании цены. Естественно, исчисление себестоимости продукции (работ, услуг) крайне важно для каждой организации [5, с. 5].

Планирование, учет и калькулирование себестоимости продукции ведется с использованием двух основных группировок: по составу – в разрезе экономических элементов, по назначению – в разрезе калькуляционных статей. В основе группировки по элементам лежат экономически однородные расходы независимо от их назначения и места возникновения [6, с. 10].

В соответствии с Основными положениями затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

- материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных средств и нематериальных активов;
- прочие затраты [4].

Следует отметить, что в различных отраслях народного хозяйства группировка затрат по экономическим элементам требует большей детализации, чем предлагаемая в нормативных документах. Так как большинство предприятий комплексные и помимо подразделений, занимающихся основными работами, включают вспомогательные и обслуживающие производства, необходимо отметить, что классификация затрат

по экономическим элементам должна производиться по однородности их экономического содержания независимо от цели или отношения к определенному виду деятельности. Такая группировка характеризует структуру расходов и динамику ее изменения под влиянием технического прогресса как на каждом предприятии, так и по отрасли в целом.

Наличие вспомогательных и обслуживающих подразделений, обеспечивающих функционирование основных участков, приводит к проблеме учета по экономическим элементам затрат, связанной с потреблением продукции, материалов, работ и услуг собственного производства. При первичном учете затрат данных подразделений они в общем порядке классифицируются по экономическим элементам. На стадии включения стоимости материалов, работ и услуг собственного производства в себестоимость работ потребляющих их подразделений возникает повторное отражение затрат, но уже по другому экономическому элементу. Как правило, по материальным затратам, так как работы и услуги носят производственный характер.

При формировании информации о расходах по экономическим элементам по предприятию в целом решение вопроса очевидно: в расчет не должны включаться суммы затрат на потребление собственных материалов, работ или услуг. Однако, для целей управленческого учета, эффективного контроля и управления за расходами необходимо группировать данные по центрам финансовой ответственности.

Решение данной проблемы состоит в разработке двухуровневой классификации затрат по экономическим элементам. Рассмотрим классификацию затрат строительной организации по экономическим элементам (см. таблицу). Элементы первого основного уровня должны служить для общепринятой схемы отражения затрат и формировать информацию о затратах по экономическим элементам в целом по организации. Элементы второго уровня необходимы только для учета материалов, работ, услуг собственного производства и будут участвовать в расчете себестоимости по центрам финансовой ответственности [6, с. 11].

Данная группировка затрат по экономическим элементам призвана обеспечить однородность и комплексность себестоимости конечной строительной продукции, исключить двойной счет, возникающий при передаче материалов, работ, услуг между подразделениями компании. Разработанная и приведенная выше классификация может применяться на предприятиях различных отраслей народного хозяйства, в том числе и не имеющих вспомогательных и обслуживающих производств. В этом случае из классификации необходимо исключить элементы второго уровня.

Необходимое условие для калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг – учет расходов по статьям затрат, в основе деления которых лежит целевое назначение расходов. Перечень статей затрат устанавливается каждой организацией самостоятельно и зависит от отраслевой специ-

фики, характера продукции, работ, услуг, применяемых методов калькулирования, требуемой точности расчетов.

Таблица 1
Классификация затрат строительной организации
по экономическим элементам

Затраты организации"	Классификация для предприятий строительной отрасли	Уро- вень
1. Материальные затраты	1. 1. Материалы, приобретенные у сторонних организаций	
	1. 2. Материалы собственного производства	1
	1. 3. Транспортные услуги сторонних организаций	2
	1. 4. Транспортные услуги собственных подразделений	1
	1. 5. Топливо и энергия всех видов со стороны	2
	1. 6. Топливо и энергия всех видов собственного производства	2
	1. 7. Собственные работы и услуги производственного характера	1
	1. 8. Сторонние работы и услуги производственного характера	1
	1. 9. Работы и услуги, выполненные субподрядными организациями	
2. Затраты на оплату труда	2. 1. Заработная плата работников, занятых на объектах строительства	1
	2. 2. Заработная плата прочих работников	1
3. Отчисления на социальные нужды	3. 1. Отчисления на социальные нужды от заработной платы работников, занятых на объектах строительства	1
	3. 2. Отчисления на социальные нужды от заработной платы прочих работников	1
4. Амортизация основных средств и нематериальных активов	4. 1. Сумма начисленной амортизации по строительным объектам	1
	4. 2. Сумма начисленной амортизации по прочим объектам	1
5. Прочие затраты	5. 1. Арендные и лизинговые платежи	1
	5. 2. Налоговые платежи	1
	5. 3. Прочие расходы, связанные со сторонними организациями	1
	5. 4. Прочие расходы по услугам собственных подразделений	2

Следует также отметить, что на каждом предприятии для эффективного управления должен разрабатываться более подробный состав произ-

водственных затрат, позволяющий контролировать их осуществление, определять плановую и фактическую себестоимость и рентабельность различных видов продукции.

Четкое определение состава производственных затрат – одно из главных условий получения достоверной информации о себестоимости продукции. От того, насколько оптимально установлен состав статей затрат, в значительной степени зависит принятие своевременных управленческих решений.

Следовательно, существующие на сегодняшний день способы группировки статей затрат не в полной мере соответствуют возросшим потребностям управления организациями. Отдельные укрупненные статьи включают в себя затраты, имеющие различное экономическое содержание. Во многих отраслях народного хозяйства применяется ограниченное количество калькуляционных статей. Причем отдельные укрупненные статьи включают расходы, которые имеют различное экономическое содержание и назначение. В результате искажается реальная структура затрат на производство. В основном это касается процесса формирования затрат средних и крупных предприятий, имеющих многоотраслевую структуру, в составе которых находятся вспомогательные производства.

Таким образом, применяемые в настоящее время многими хозяйствующими субъектами методы учета формирования себестоимости не отвечают потребностям управленческой и экономической работы. Это обуславливает необходимость разработки такой классификации статей затрат, которая позволит установить достоверную связь между затратами и определяющими их производственными процессами.

Калькуляционные статьи содержат в себе элементы, как переменных, так и постоянных расходов, что делает невозможным использование информации, собранной в разрезе статей калькуляции для многих оперативных управленческих решений. Классификация затрат по статьям калькуляции, на мой взгляд, должна учитывать потребности нормативного учета, а также способствовать реализации такого важного инструмента управления затратами, как бюджетирование.

Необходимо разработать состав статей калькуляции таким образом, чтобы он позволял организовать учет затрат по местам их возникновения и центрам ответственности, привязав динамику отдельных статей к действиям управляющих конкретных участков. Для этого необходимо выделить из ряда калькуляционных статей переменную и постоянную части в качестве самостоятельных статей калькуляции. В результате появится возможность формировать учет по статьям калькуляции таким образом, чтобы затраты, которые можно прямо отнести на себестоимость конкретных видов работ, учитывали обособленно от постоянных расходов организации. Это позволит, в свою очередь, повысить контроль за наиболее гибкими статьями затрат и приведет к повышению эффективности производства.

Итак, формирование затрат по экономическим элементам и статьям затрат на предприятии играет достаточно большую роль для управления процессом производства. Оттого, насколько обоснованно будет определен состав затрат, зависит возможность осуществления эффективного контроля и обоснованность принятых управленческих решений.

В соответствии действующим законодательством в Республике Беларусь организации, осуществляющие промышленное производство, торговую и иную деятельность, должны вести раздельное прогнозирование и учет затрат с тем, чтобы обеспечивалось точное исчисление себестоимости продукции и результатов каждого вида деятельности.

Перечень статей затрат, их состав и методы распределения по видам продукции (работ, услуг), а также порядок оценки остатков незавершенного производства определяются отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) с учетом характера и структуры производства. Методические рекомендации применяются всеми промышленными организациями независимо от форм собственности и служат основой системы управления издержками производства [7].

Область управления затратами – одна из самых проработанных в мировой практике. Существует несколько стандартов, которые применимы к различным видам деятельности, но не все отечественные компании могут ими воспользоваться в силу низкой управленческой культуры на всех уровнях. Грамотно поставленный бюджет доходов и расходов – большая редкость, соблюдение в первичном учете правил отнесения затрат – еще большая [8, с. 47].

Управление затратам играет важную роль в обеспечении конкурентоспособности продукции и производств. Практически все ведущие компании Европы, США, Японии, Китая и других промышленно развитых стран в обязательном порядке используют те или иные инструменты по управлению затратами. Вкупе с высоким качеством продукции это дает возможность обеспечить конкурентоспособность продукции и, соответственно, наращивать объемы сбыта, в том числе и на рынках СНГ.

В тоже время сами субъекты хозяйствования из стран СНГ еще не научились качественно и системно управлять затратами. Об этом свидетельствуют авторы российского экономического бестселлера "7 нот менеджмента" пишут: "В числе первоочередных шагов успешных руководителей попытки снижения затрат и себестоимости занимают второе место после маркетинга, но предпринимаются примерно в три раза реже, чем маркетинговые шаги" [9, с. 135].

Не исключением является и Беларусь. Еще в апреле 2002 года Президент республики А. Г. Лукашенко в ежегодном Послании к Парламенту актуализировал вопрос повышения конкурентоспособности отечественной экономики "прежде всего за счет снижения издержек" [10]. Неоспоримо, что управление затратам снижает издержки и при прочих равных условиях

расширяет возможности по развитию бизнеса. Затраты далеко не всегда являются жестко заданным параметром. Зачастую, эффективное управление ими позволяет предприятию изыскать дополнительные источники инвестиционных ресурсов, сделать собственную продукцию более привлекательной для потребителя по ценовому фактору, расширить старые и завоевать новые рынки сбыта, повысить собственную финансовую устойчивость и эффективность бизнеса. И наоборот, неумение и нежелание следовать объективным требованиям рынка, в том числе и по управлению затратами ведет к потере предприятием своих клиентов, снижению размера прибыли, потере ликвидности и в конце концов к банкротству.

Управление себестоимостью осуществляется в цикличной последовательности:

1. Формулирование целей, которые необходимо достичь при управлении себестоимостью.
2. Организация процесса: классификация затрат, определение принципов учета и калькулирования себестоимости, назначение ответственных за каждую статью затрат и разработка схем мотивации (демотивации), внедрение способов стимулирования снижения себестоимости.
3. Планирование: механизм формирования затрат и оценки их оптимальности.
4. Контроль: система учёта затрат и анализа отклонений.
5. Координация: механизм внесения изменений в систему управления затратами.

Нужно понять, какой именно механизм управления себестоимостью выбрать: регулярный мониторинг с периодическим поиском резервов, экстренный поиск других поставщиков или сырья, агрессивное продвижение или реорганизацию бизнеса и т. д. [11].

По мнению специалистов, управлять затратами и себестоимостью продукции необходимо для того, чтобы:

- знать где, когда (на каком этапе) и в каких количествах расходуются ресурсы предприятия;
- прогнозировать время и объемы потребностей дополнительных финансовых ресурсах;
- обеспечить максимально возможный уровень отдачи от имеющихся активов;
- производить конкурентоспособную продукцию за счет более низких издержек, а, следовательно, цен;
- максимизировать и гарантировать прибыль в кратко и долгосрочном периоде [8, с. 48-49].

Управление себестоимостью строится на основе управления функциональными качествами изделий, технологиями и технологическими параметрами, параметрами ресурсного оснащения, процессами, процедурами, организационной структурой и так далее.

Итак, целью управления себестоимостью является не только снижение той самой себестоимости, а повышение эффективности затрат, издержек, повышение эффективности каждого прироста себестоимости, недопущение возникновения неэффективных затрат.

Выводы. Таким образом, для эффективного управления затратами и себестоимостью продукции на предприятии необходимо применять экономически обоснованную их классификацию с точки зрения принятия управленческих решений по определенным признакам, что позволит не только лучше планировать и учитывать затраты, но и точнее их анализировать. Поэтому формирование затрат по экономическим элементам и статьям затрат на предприятии играет достаточно большую роль для управления процессом производства. Оттого, насколько обоснованно будет определен состав затрат, зависит возможность осуществления эффективного контроля и обоснованность принятых управленческих решений. И чем крупнее компания, чем больше у нее клиентов, тем сильнее она зависит от эффективного управления затратами и себестоимостью продукции. Даже прибыль здесь может отойти на второй план: вся она учтет, как в черную дыру, и растворится в холодных строках бухгалтерской отчетности.

Литература:

1. Атаманов Д. Ю. Распределение затрат при калькулировании себестоимости традиционным и операционно-ориентированным методом / Д. Ю. Атаманов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 3. – С. 5-16.
2. Лешко В. Н. Попередельный метод калькулирования себестоимости продукции / В. Н. Лешко // Планово-экономический отдел. – 2009. – № 1. – С. 19-25.
3. Трубочкина М. И. Управление затратами предприятия / М. И. Трубочкина. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 218 с.
4. Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг): утверждены приказами Министерством экономики Республики Беларусь от 26. 01. 1998 г. № 19-12/397, Министерством финансов Республики Беларусь от 30. 01. 1998 г. № 3, Министерством статистики Республики Беларусь от 30. 01. 1998 г. № 01-21/8 и Министерством труда и социальной защиты Республики Беларусь от 30. 01. 1998 г. № 03-02-07/300, 30. 10. 2008 г., № 210/161/151 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2009. – № 8/20374.
5. Калькулирование: себестоимость, цена, прибыль: учеб.-метод. пособие / Г. В. Кернога. – 3-е изд., испр. и доп. – Минск: ФУАинформ, 2009. – 176 с.
6. Пронина Т. В. Отраслевые особенности формирования затрат / Т. В. Пронина // Аграрная наука: журнал межгосударственного совета по аграрной науке и информации стран СНГ. – 2009. – № 2. – С. 10-12.
7. Методические рекомендации по прогнозированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (товаров, работ, услуг) в промышленных организациях Министерства промышленности Республики Беларусь: утверждены приказом Министерства промышленности Республики Беларусь,

01. 04. 2004 г., № 250 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2000. – № 8/4116.

8. Славников Д. В. Аналитические инструменты управления затратами в системе контроллинга / Д. В. Славников. – Мн.: Регистр, 2007. – 160 с.

9. 7 нот менеджмента / В. Краснова, А. Привалова. – 5-е изд. и доп. – М.: “Журнал Эксперт”, “Издательство ЭКСМО”, 2002. – 656 с.

10. Лукашенко А. Г. Курс на построение сильной и процветающей Беларуси остается незыблемым. Выступление Президента А. Г. Лукашенко при представлении ежегодного послания Парламенту // Советская Белоруссия. – №122 от 24. 04. 2002.

11. http://neg.by/publication/2004_08_17_4379.html.

УДК 631. 151:338. 432:338. 27:330. 43

Коваль П. В.,*старший викладач кафедри економіки агропромислових формувань Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ПРОГНОЗУВАННЯ ТЕМПІВ ВІДТВОРЕННЯ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У дослідженні запропоновано методику прогнозування темпів відтворення ресурсів аграрного підприємства, які відповідають заданому рівню ефективності ведення бізнесу. Здійснено оцінку ймовірності виникнення ризиків відхилення фактично досягнутих значень параметрів відтворювального процесу від їх прогнозних значень, використовуючи імітаційний метод Монте-Карло (MCS).

Ключові слова: темп відтворення, ризик, ймовірність, прогнозування темпів відтворення.

В исследовании предложено методику прогнозирования темпов воспроизводства производственных ресурсов аграрного предприятия, которые соответствуют заданному уровню эффективности ведения бизнеса. Осуществлена оценка вероятности возникновения рисков отклонения фактически достигнутых значений параметров воспроизводственного процесса от их прогнозных значений, используя имитационный метод Монте-Карло (MCS).

Ключевые слова: темп воспроизводства, риск, вероятность, прогнозирование темпов воспроизводства.

The study suggested that the method of forecasting the rate of reproduction of productive resources, agricultural enterprises, which correspond to a given level of business efficiency. The paper assesses the potential risks of deviation actually achieved values of the reproduction process, from their predictive values, using the simulation Monte Carlo method (MCS).

Key words: reproduction rates, risk, probability, forecasting the rate of reproduction.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших завдань сучасної аграрної економіки та економіки аграрного підприємства є наукове обґрунтування повного використання об'єктивних умов підвищення ефективності виробництва, що склалися в результаті науково-технічного прогресу. Проблеми підвищення ефективності виробництва в сільському господарстві вимагають розробки комплексу заходів щодо забезпечення оптимальних і стійких у часі темпів відтворення ресурсної системи сіль-

ськогосподарського виробництва, кінцевого продукту підприємства, а також створення раціональних пропорцій між складовими ресурсної системи галузі та окремих підприємств і їх об'єднань. Із всього широкого спектру завдань, пов'язаних із проблемою темпів та пропорцій відтворення в сільському господарстві, найсуттєвішими, на наш погляд, є такі:

- взаємозв'язок та взаємна обумовленість темпів відтворення чинників виробництва, кінцевого сукупного продукту та виробничих відносин із пропорціями відтворення, а також із ефективністю відтворювального процесу на всіх його стадіях та в розрізі всіх його складових;

- визначення, оцінка і прогнозування темпів, пропорцій та ефективності відтворення в сільському господарстві;

- визначення критеріїв оптимальності відтворення.

Проблема темпів і пропорцій відтворення окремих галузей, підгалузей, виробництв на рівні окремого підприємства чи об'єднання підприємств, гармонійного поєднання і відповідності різних елементів цілісного процесу відтворення завжди була головною проблемою в забезпеченні умов зростання ефективності функціонування сільськогосподарського підприємства. Певна система пропорцій, характерна для історичного та соціально-економічного етапу розвитку сільськогосподарського виробництва, є об'єктивною основою його динаміки, матеріальною основою темпів відтворення кінцевого продукту підприємства, ресурсної системи і виробничих відносин. Зміна системи пропорцій можлива виключно на основі науково обґрунтованого прогнозування і оцінки темпів відтворення всіх ресурсів у їх об'єктивній взаємодії, всіх складових відтворювального процесу в їх нерозривній єдності, окремих галузей та підгалузей аграрного підприємства. Створювана шляхом обґрунтування темпів відтворення система пропорцій є відправною точкою для встановлення нового рівня темпів економічного зростання на підприємстві. Значущість та важливість будь-яких теоретичних висновків виявляється через можливість їх кількісної оцінки, прогнозування та використання для аналізу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми темпів відтворювальних процесів у сільському господарстві, пропорції між елементами ресурсної системи аграрного виробництва завжди були досить актуальними, тісно пов'язаними з ефективністю господарювання та продуктивністю ресурсів, тому масштабність та рівень їх наукового вивчення надзвичайно високий. Про це свідчить низка системних та специфічних досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них: Коренюк П. І., Олійник В. О., Борисова В. А., Алексійчук В. М., Лукінов І. І., Точилін В. О., Любимцев Ю. І., Натаров М. В., Корягін А. Г., Дадаєв В. С., Прейгер Д. К., Н. Штерн, Ф. Стюарт, Х. Венері, Петер Т. Бауер та інші. Разом із тим, у публікаціях наукових досліджень цих та інших авторів недостатньо уваги приділяється проблемам методології прогнозування та оптимізації темпів відтворення ресурсної системи. Недостатньо також висвітлені питання розробки

системи критеріїв для оцінки ефективності відтворення, оцінки ризиків відхилення фактичних параметрів від прогнозованих, оцінки ймовірності досягнення прогнозованих темпів відтворення.

Мета і завдання дослідження. Враховуючи вище наведену аргументацію, головною метою дослідження вважаємо висвітлення методичних підходів щодо прогнозування показників оцінки відтворювальних процесів аграрного підприємства шляхом застосування моделі лонгітюдних даних по досліджуваній сукупності підприємств, а також визначення ризиків та ймовірності досягнення прогнозованих параметрів відтворювального процесу шляхом симулятивно-імітаційного моделювання методом Монте-Карло.

Виклад основного матеріалу. Вивчення залежності між різними чинниками відтворювального процесу на аграрному підприємстві, а також різні економіко-математичні методи прогнозування темпів відтворення без перебільшення формують методологію кількісної оцінки статистики та динаміки відтворення на всіх етапах його протікання. До таких методів слід віднести кореляційний аналіз, просту та множинну регресію, методи параметричного та непараметричного лінійного програмування.

У зарубіжній спеціальній літературі значна увага приділяється вивченню економічних явищ за допомогою економіко-статистичних методів з метою їх прогнозування та кількісної оцінки залежностей. Одним із сучасних методів такого роду досліджень є моделі з використанням так званих лонгітюдних або панельних даних (pooled model). Цей метод базується на використанні лінійної множинної регресії накладеної на n -мірний інформаційний масив по певній досліджуваній сукупності[3]. Саме можливість сукупного аналізу як динамічних, так і варіаційних (крос-секційних) рядів і визначає низку переваг цього методу порівняно із звичайною множиною регресією. Іншими словами, цей метод дає можливість дослідникам будувати та оцінювати значно складніші моделі, при цьому одержувати більш ефективні консистентні оцінки моделі.

За фізичний об'єкт дослідження обрано сукупність аграрних підприємств Білоцерківського та Кагарлицького районів Київської області різних організаційно-правових форм господарювання [5]. Сукупність підприємств, обрана для аналізу, характеризується такими параметрами:

Підприємства компактно розташовані в Лісостеповій зоні Київської області, що дає можливість стверджувати про однорідність локального зовнішнього природно-економічного середовища.

Підприємства характеризуються близькими масштабами виробництва, отже, функціонують в однорідному діапазоні ефекту масштабу.

Підприємства в переважній більшості відносяться до одного виробничого типу аграрних підприємств – зерно-буряко-молочного.

Підприємства перебувають в однакових умовах щодо формування і організації земельного масиву та персоналу підприємства.

Для досконалості аналітичних висновків, наочності та зручності застосування інструментарію аналізу, в якості результативного параметра моделі використаємо питому величину, а саме товарну продукцію, зважену на обсяг базисного ресурсу, який визначає виробничу потужність підприємств такого типу, – сільськогосподарські угіддя, цим самим знівелюємо розбіжності в розмірах підприємств. Використавши методику лонгітюдного аналізу для прогнозування темпів відтворення виробничих ресурсів аграрного підприємства і для розробки рекомендацій конкретному підприємству досліджуваної сукупності, ми отримали явний вираз лонгітюдної моделі:

$$Y_t = -0,916206X_{1t} + 0,117953X_{2t} - 0,843664X_{3t} + 0,496717X_{4t} + \varepsilon_t, (1)$$

де за результативну ознаку Y_t оберемо показник – товарна продукція в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь;

показники темпів відтворення таких ресурсів, як залишкова вартість основних засобів на кінець звітного періоду, вартість оборотних активів на кінець звітного періоду, площа сільськогосподарських угідь та трудозабезпеченість як відношення середньооблікової чисельності працівників до площі сільськогосподарських угідь – відповідно x_{1it} , x_{2it} , x_{3it} , x_{4it} – для моделі є пояснюючими змінними;

ε_t – значення фіксованих ефектів по кожному підприємству сукупності.

Результати розрахунку коефіцієнтів та оцінок моделі засвідчують, що за оцінкою коефіцієнта детермінації R^2 та F -статистикою, моделі значимі і зміна принаймні однієї із пояснюючих змінних X_{jit} визначає зміни результативної ознаки Y_{it} на 59,2%. Позитивний результат F -статистики дозволяє здійснювати подальший аналіз впливу окремих пояснюючих змінних X_{jit} на результативну Y_{it} .

Особливістю цієї моделі є те, що вона покладена на просторовий інформаційний пул. Іншими словами – ми маємо можливість оцінювати не лише вплив пояснюючого чинника на результативну ознаку моделі за один рік, а також вплив динаміки цього чинника на результативну ознаку моделі. Враховуючи аналітичну цінність даної моделі та методики в цілому, слід зазначити, що вона не дає можливості оцінити ймовірність забезпечення прогнозованих темпів відтворення результативного параметра, а тим паче кількісно оцінити ризики настання негативних наслідків, у випадку протікання процесу відтворення зі значними відхиленнями. Для усунення цього недоліку загальної методології прогнозування відтворювальних процесів ми пропонуємо методику оцінки ризиків та ймовірності їх виникнення, яка базується на економіко статистичних методах симулятивного імітаційного моделювання.

Очевидним є той факт, що заданий рівень ефективності цілісного процесу відтворення в аграрному підприємстві досяжний за умови своєчасного аналізу ризиків на якісному, змістовному рівні з метою їх ідентифікації,

виявлення джерел та причин їх виникнення, оцінки потенційних наслідків, розробки стратегії “реагування” і т. д. Однозначно, що ефект від цього процесу набуває іншого значення, коли з’являється можливість кількісної оцінки ризиків. Нині існує цілий набір різноманітних інструментів кількісної оцінки ризиків. До таких інструментів першим, і, напевне, найпростішим, слід віднести аналіз чутливості (sensitivity analysis) результативних параметрів відтворення в результаті зміни різноманітних чинників. Наступними, які ми вважаємо за доцільне виділити, є мережні моделі – метод критичного шляху CPM (Critical Path Method) та метод оцінки та перегляду планових параметрів PERT (Program Evaluation and Review Technique). Окрім цих методичних прийомів слід виділити метод дерева рішень (decision tree analysis) – дозволяє врахувати всі потенційно можливі результати, що робить модель більш цілісною, а також метод діаграм впливу (influence diagrams) – системний підхід до моделювання ризиків із врахуванням взаємної визначеності та взаємовпливу чинників і зворотних зв’язків (feedback loops), цей методичний прийом використовується у складі однієї із найновіших методологій динамічного моделювання ризиків [1]. Синтезуючи вище названі прийоми структурного представлення моделей, здійснюється перехід від функціональної, детермінічної до стохастичної моделі і застосовується технологія імітаційного моделювання Монте-Карло – найбільш поширений метод аналізу ризиків.

Родоначальниками методу Монте-Карло прийнято вважати американських учених-математиків Стенлі Улама, Джона фон Неймана та Ніколаса Метрополіса [2]. У сорокових роках минулого століття Джон фон Нейман заклав основу методу, створивши математичну основу для функцій щільності ймовірності, інтегральних функцій оберненого розподілу та генераторів квазिवипадкових чисел. Днем народження методу вважають 1949 рік, коли було опубліковано статтю Улама та Метрополіса “Метод Монте-Карло”. Згідно запропонованого методу, передусім будують ймовірнісну модель, обґрунтовують шукану величину, наприклад товарна продукція з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, розраховують її очікуваний рівень як математичне сподівання функціонала моделі залежного від випадкових процесів, який потім моделюють як квазिवипадкові значення за допомогою ПК. У результаті здійснення розрахункового експерименту отримують необхідну вибірку і результати всіх ітерацій імітації усереднюють. Принциповий математичний базис методу Монте-Карло – закон великих чисел А. Н. Колмогорова.

Серед складнощів застосування цього методу слід вказати на необхідність високого рівня достовірності оцінки шуканої величини – значення функціоналу ймовірнісної моделі. Це досягається шляхом побудови адекватної, достовірної моделі із тісним зв’язком між залежними чинниками та факторіалом. Часто в якості моделі використовують уже відомі функції, відомі кореляційні залежності. Наступною надзвичайно важливою осо-

бливістю методу є – моделювання випадкових величин із відомим розподілом щільності ймовірностей. Точність методу Монте-Карло знаходиться в околі точки зі значенням

$$\sqrt{\frac{D}{N}} \sqrt{\frac{D}{N}}$$

де D – деяка константа, N – кількість випробувань[4]. Із виразу видно, що для підвищення точності, скажімо в 10 разів, необхідно збільшити кількість випробувань в 100 разів, наприклад шляхом імітації процесу.

Цілісний постадійний процес аналізу ризиків методом Монте-Карло – це об’єктивно єдине ціле у складі надзвичайно важливих етапів, чітке дотримання виконання яких, забезпечує ефективність алгоритму здійснення оцінки ризиків та ймовірності настання певних подій у процесі відтворення в аграрному підприємстві.



Рис. 1. Процес аналізу ризиків методом Монте-Карло

На першій стадії ми розробили ймовірнісну модель кількісної оцінки зміни товарної продукції з розрахунку на 1 га с. г. угідь у залежності від темпів відтворення таких ресурсів, як залишкова вартість основних засобів на кінець звітного періоду, вартість оборотних активів на кінець звітного періоду, площа сільськогосподарських угідь та трудозабезпеченість.

Другий етап процесу аналізу ризиків методом Монте-Карло передбачає два важливих елементи – обґрунтування закону розподілу ймовірностей по кожній із змінних вищеназваної моделі, та визначення меж в яких буде здійснена генерація квазівипадкових значень всіх залежних чинників моделі. У нашому випадку це складне завдання дещо спрощується, оскільки закон розподілу ймовірностей прогнозу випадкових значень змінних встановлюється сучасним програмним забезпеченням на основі певної ви-

бірки сукупності даних. У нашій симулятивній задачі такою вибіркою є сукупність фактичних даних по підприємствах за аналізований період. Це ж джерело забезпечить і межі діапазону змінних для імітаційно-симулятивного генерування даних.

На третьому етапі аналізу ризиків необхідно врахувати можливу кореляцію між змінними. Якій оцінка, здійснена шляхом абстрактно логічного аналізу, дає підстави стверджувати про наявність такої кореляції. Для достовірної кількісної оцінки ризиків нам необхідна незміщена кількісна оцінка кореляції, а також методика по врахуванню її впливу на результативну ознаку ймовірнісної моделі. Таку можливість гарантує відповідне програмне забезпечення, за допомогою якого ми будемо здійснювати генерування значень моделі, визначати та обирати характер закону розподілу ймовірностей, встановлювати межі значень змінних, виявляти кореляцію та проводити імітаційно-симулятивні ітерації. Останнім присвячено четвертий етап оцінки ризиків, що виникають у протіканні відтворювальних процесів. Завершальний етап передбачає аналіз одержаних у процесі імітації результатів та їх статистичне трактування.

Для реалізації всіх етапів охарактеризованого процесу нами використаний програмний пакет Crystal Ball 11. 1 фірми з постачання програмного забезпечення Oracle. Даний пакет являє собою надбудову до Excel і дозволяє виконати всі перераховані вище задачі, реалізуючи діалоговий режим роботи ПК з користувачем.

Ризик будемо оцінювати як сукупність подій, що забезпечують звужене відтворення, тобто коли зростання товарної продукції з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь відсутнє, або спостерігається її зменшення. З теорії ризикології відомі підходи до поділу простору ризиків на окремі зони. Відомі також критерії, за якими ідентифікують зони ризику. Прийнято виділяти чотири зони ризику за наступними критеріями:

- безризикова зона – низька ймовірність настання ризику, події з наслідками ризиків спостерігаються вкрай рідко;
- зона допустимого ризику – ризик втрат в обсягах очікуваного прибутку;
- зона критичного ризику – ризик втрат в обсягах очікуваної товарної продукції;
- зона катастрофічного ризику – ризик втрати капіталу бізнесу.

Спробуємо оцінити ймовірність настання подій, які можна ідентифікувати як допустимий ризик та критичний ризик. Для визначення рівня допустимого ризику необхідно обґрунтувати очікуваний прибуток по сукупності підприємств. Розрахункове середнє значення такого показника рівне 0,172 тис. грн/га с. г. угідь. Для ідентифікації критичного ризику нам потрібне середнє значення по сукупності досліджуваних підприємств товарної продукції з розрахунку на 1 га с. г. угідь. Цей показник має значення 1,82 тис. грн/га с. г. угідь.

Здійснимо імітаційні симуляції по моделі. Для вищого рівня щільності розподілу ймовірностей та достовірності оцінок ми провели 1000 ітерацій, маючи характер кореляції між змінними. За першим етапом ми одержали параметри по змінних, закони розподілу їх ймовірностей, наявність, характер та інтенсивність попарної кореляції. Після чого провели ітерації симулювання значень функціонала ймовірнісної моделі. Результати наведено на (рис. 2.). Нагадаємо, ми аналізуємо модель відтворення товарної продукції в залежності від темпів відтворення окремих ресурсів, не забуваючи при цьому про виникнення фіксованих специфічних ефектів для кожного підприємства.

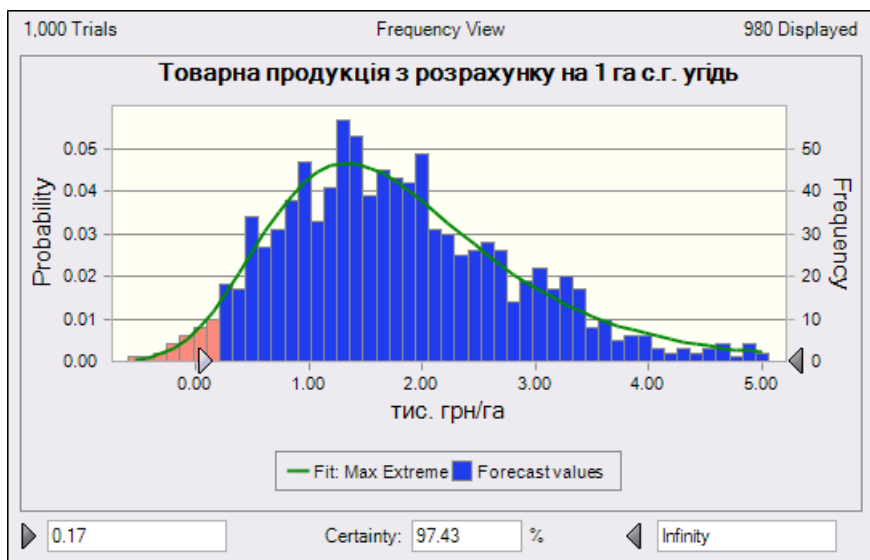


Рис. 2. Розподіл ймовірності настання подій по досягненню певних значень товарної продукції з розрахунку на 1 га с. г. угідь

З рисунка видно, що максимальна ймовірність відповідає подіям по забезпеченню функціонала на рівні 1,4-1,45 тис. грн/га, причому ймовірність більших значень за середнє зменшується значно повільніше порівняно із зменшенням функціонала до нуля. На графіку також відсічено значення для ідентифікації безризикової зони відтворення товарної продукції та зони допустимого і критичного ризику. Таким чином, ймовірність того, що по сукупності підприємств може бути досягнуто прибуток, вищий за нуль, становить 97,43%, а ризик допустимого рівня становить 1%, причому рівень ймовірності досягнення функціонала більшого за середнє його значення становить 45,25%. Про це свідчить діаграма кумулятивної ймовірності (рис. 3.).

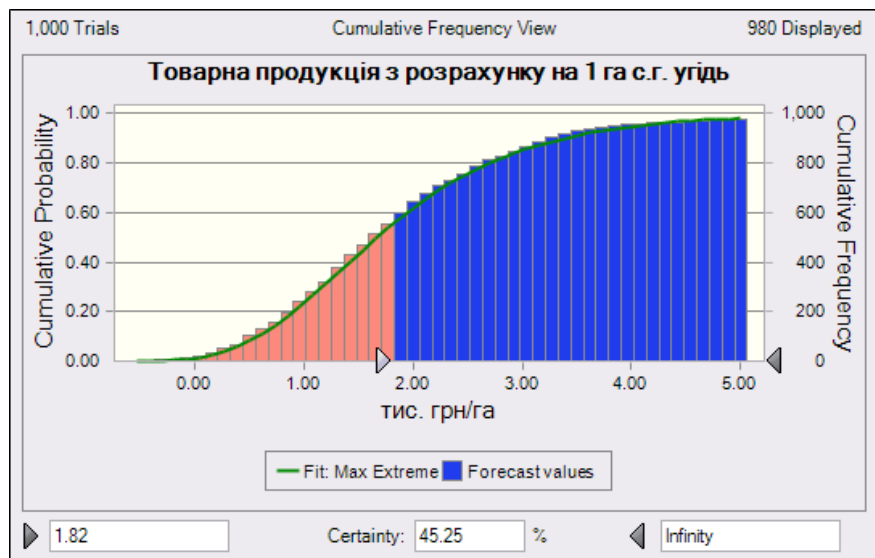


Рис. 3. Кумулятивна ймовірність розподілу функціонала за результатами імітації

Варто також звернутися до аналізу інтенсивності впливу на розподіл ймовірностей в процесі симулятивної імітації. На (рис. 4) наведено графік “торнадо” моделі.

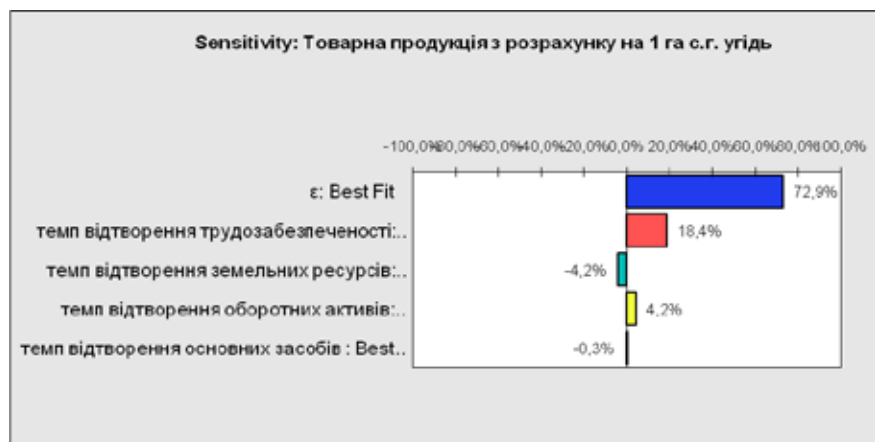


Рис. 4. Інтенсивність впливу чинників на розподіл ймовірності

Має місце найвагоміший вплив тих чинників, що не відображені в явному вигляді в імітаційній моделі. Серед ресурсних чинників значний вплив справляє лише темп відтворення трудозабезпеченості. Два наступні чинники взаємовиключають власний вплив, а темп відтворення основних засобів спричиняє незначний, але негативний вплив. Очевидно, потрібно значну увагу звернути на цілу низку чинників операційного випереджального характеру щодо таких традиційних чинників із запізненням, як відтворення ресурсів, капіталу та деяких інших.

Висновки. Запропонована та продемонстрована методика кількісної оцінки ризиків та ймовірності їх виникнення в ході здійснення цілісного відтворювального процесу в аграрному підприємстві дає змогу на прикладі фактичних даних підприємств Білоцерківського та Кагарлицького районів Київської області провести аналіз ризикованості процесу відтворення одного із найважливіших результативних параметрів ведення аграрного бізнесу – товарної продукції. Одержати кількісне статистичне обґрунтування низки аналітичних висновків, які в подальшому стануть базовими для розробки заходів щодо управління відтворенням в аграрному підприємстві та підвищення ефективності відтворювального процесу.

Література:

1. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: Монография / Шапкин А. С. – М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и Ко”, 2003. – 544 с.
2. Соболев И. М. Метод Монте-Карло (Серия: “Популярные лекции по математике”) / Соболев И. М. – М.: “Наука”, 1978. – 64 с.
3. Лук’яненко І. Г. Сучасні економетричні методи у фінансах: Навч. посіб. / І. Г. Лук’яненко, Ю. О. Городніченко – К.: Літера ЛТД, 2002. – 352 с.
4. Савчук В. П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент / Савчук В. П. – К.: Издательский Дом “Максимум”, 2005. – 884 с.
5. Річна статистична звітність підприємств Білоцерківського та Кагарлицького р-нів, Київської області за 2005 – 2009 р.

УДК 336

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

РІВЕНЬ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ТА ВАРТІСТЬ КАПІТАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті здійснено оцінку впливу вартості капіталу на процеси капіталізації аграрного сектора в Україні з метою розробки концептуальних підходів щодо їх активізації.

Ключові слова: *рівень капіталізації, вартість капіталу, рівень рентабельності власного капіталу.*

В статье произведено оценку стоимости капитала на процессы капитализации аграрного сектора в Украине с целью разработки концептуальных подходов их активизации.

Ключевые слова: *уровень капитализации, стоимость капитала, уровень рентабельности собственного капитала.*

The article estimates the influence of cost of capital on the processes of capitalization of agricultural sector in Ukraine with the purpose of investigating the conceptual approaches to their activation.

Key words: *the rate of capitalization, cost of capital, return on equity.*

Постановка проблеми. Перебіг трансформаційних процесів в аграрному секторі потребує критичного перегляду його ресурсної забезпеченості та виявлення потенційних чинників забезпечення його конкурентоспроможності. Україна володіє значними обсягами чорноземів, має сприятливі кліматичні умови для вирощування сільськогосподарських культур та достатню робочої сили. Згідно з класичними теоріями забезпеченості ресурсами саме ці переваги повинні були забезпечити для нашої країни конкурентність на внутрішньому та зовнішньому ринках без значних інвестицій в аграрний сектор. Разом із тим, досвід зарубіжних країн показує, що для створення конкурентних переваг велике значення мають не базові, а розвинуті чинники виробництва. До розвинутих чинників виробництва, за сучасною пріоритетністю, слід віднести рівень людського капіталу, технологію, сучасну інфраструктуру щодо зберігання та первинної доробки сільськогосподарської продукції тощо. Саме їх відсутність є основною причиною затяжної кризи в сільському господарстві, наслідком якої є зниження до критичного рівня обсягів виробництва. За окремими

видами сільськогосподарської продукції Україна має від'ємне торговельне сальдо. Стає очевидним, що для забезпечення стійкої конкурентоспроможності аграрного сектора необхідні значні капіталовкладення. З огляду на сказане дослідження концептуальних підходів щодо підвищення рівня капіталізації аграрного сектору є актуальним.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Розробці теоретичних та методичних підходів щодо дослідження капіталу та процесів капіталізації сільського господарства присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема Андрійчука В. Г., Бланка І. А., Брюховецької Н. Ю., Дем'яненка М. Я., Ковальова В. В., Козоріза М. А., Хорунжого М. Й., Юрчишина В. В. та багатьох інших учених. Їх зусиллями створений міцний теоретико-методологічний фундамент означеної проблематики, вирішено багато її практичних аспектів, проте існує необхідність визначення форм та напрямків капіталізації сільського господарства, не менш важливим завданням є дослідження чинників, які забезпечують ефективність означених процесів.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення впливу вартості капіталу на процеси капіталізації аграрного сектору в Україні з метою розробки концептуальних підходів щодо їх активізації.

Виклад основного матеріалу. У вітчизняній та зарубіжній літературі немає однозначного трактування сутності поняття капіталізації. Західні автори у своїй більшості схилиються, що це є ринкова вартість компанії визначена множенням ринкової ціни акції (середньої біржової ціни за певний період або середньої ціни кращих котувань) на їх кількість [1, 2, 3]. Низка вітчизняних та зарубіжних вчених під капіталізацією розуміють процес вкладення частини прибутку підприємства у цінні папери або спрямування певної її частини на виробничий розвиток. Звідси рівень капіталізації підприємства оцінюється за допомогою “коефіцієнта капіталізації”, який означає частку реінвестованого прибутку у загальній сумі отриманого прибутку підприємством [3].

Акцентуючи увагу на формах і напрямках капіталізації сільського господарства академік Андрійчук В. Г. дає вичерпне тлумачення означеного поняття як процесу “нагромадження капіталу галузі з метою підвищення її продуктивності шляхом капіталізації власних доходів сільськогосподарських товаровиробників; залучення ними банківських кредитів та використання фінансового лізингу; впливання капіталу з інших сфер економіки; залучення прямих іноземних інвестицій, а також руху капіталу в середині галузі від менш ефективних власників до більш ефективних” [1, с. 11-12]. Звідси рівень капіталізації галузі визначається рівнем нагромадження капіталу і кількісно може інтерпретуватись показниками його концентрації на 100 га ріллі (посівної площі) або на одного зайнятого працівника в сільському господарстві тощо.

Інтенсивність процесів капіталізації сільського господарства знаходиться у прямій залежності від їх ефективності, тобто від позитивного результату, який отримують власники капіталу в результаті інвестицій. Всі методи оцінки ефективності інвестицій базуються на зіставленні результатів інвестиційної діяльності (отриманого прибутку, роялті, відсотка тощо) та затрат грошових коштів, завдяки яким досягаються ці результати. У зв'язку з цим виникає необхідність визначення реальної вартості інвестованих засобів, тобто вартості капіталу.

При визначенні вартості капіталу застосовується два підходи. Перший характеризується визначенням середнього відсотка, який необхідно сплатити підприємству за користування зовнішніми джерелами фінансування. Другий – характеризує ту норму рентабельності, яку повинно досягти підприємство, щоб не знизити своєї ринкової вартості. Окрім того, конкурентний рівень прибутковості капіталу є основним індикатором ефективності діяльності суб'єкта підприємницької діяльності і, власне, фінансовою основою його функціонування.

Якщо рівень капіталовіддачі в тій чи іншій галузі є вищим за середній, то це є основним стимулом нарощування в ній обсягів виробництва та припливу інвестицій. Наведені нижче рис. 1 та 2 підтверджують цю тезу щодо інвестиційних процесів в аграрному секторі України.

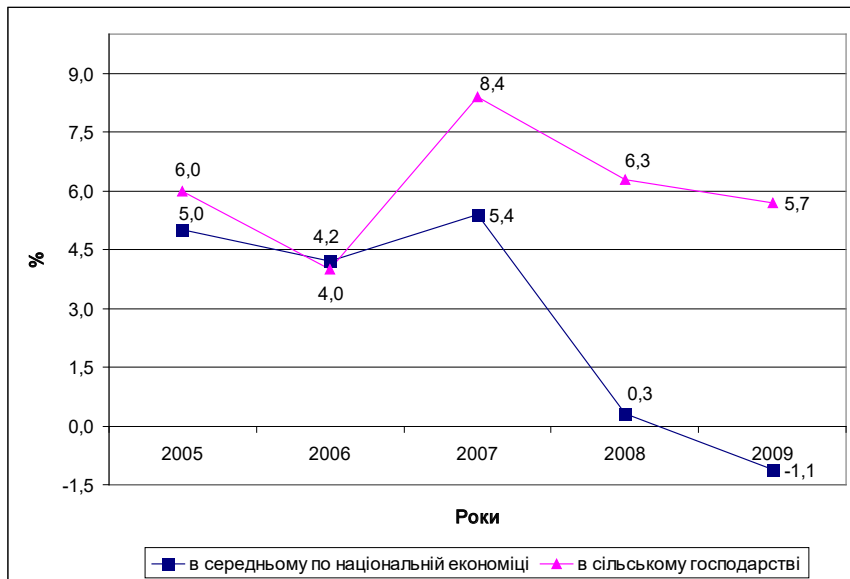


Рис. 1. Динаміка рівня рентабельності авансованого капіталу суб'єктів підприємницької діяльності в Україні за 2005-2009 рр.

Як показано на малюнку, за весь аналізований період рівень рентабельності авансованого капіталу в сільському господарстві був вищим-рівним за середній по національній економіці. У 2007-2009 рр. сільськогосподарські підприємства отримували від 3 до 6 відсотків більше на вкладений капітал у виробництво, ніж суб'єкти підприємницької діяльності інших галузей. Це відповідним чином відобразилось на інвестиційній експансії в аграрному секторі (рис. 2). Середньорічний приріст інвестицій у галузь за цей період склав 50,8 відсотка та у 2008 році досягнув рекордного рівня 16,4 млрд. грн. Спад 2009 року пояснюється світою фінансовою кризою, хоча цей процес суттєво не позначився на показнику капіталовіддачі в аграрному секторі.

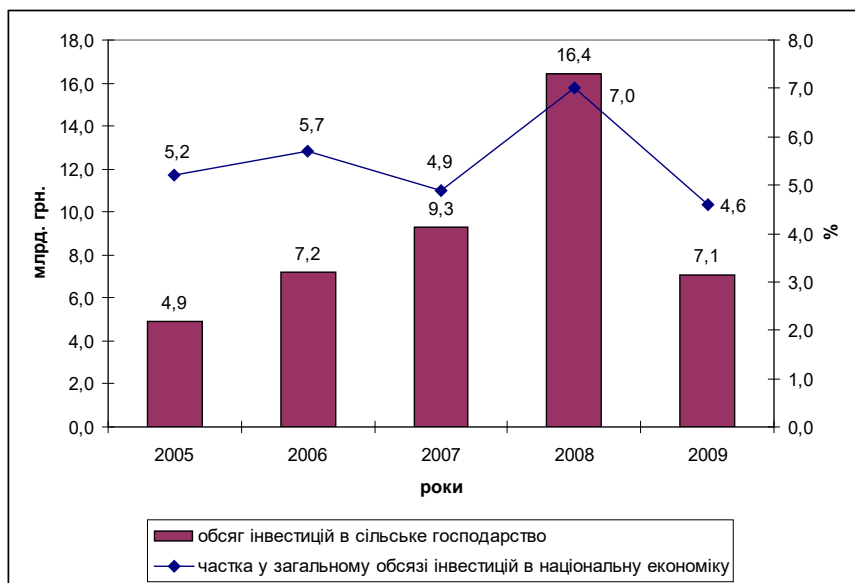


Рис. 2. Динаміка інвестицій у сільське господарство в Україні за 2005-2009 рр.

Разом із тим слід відмітити, що частка інвестицій у сільське господарство є низькою, коливається на рівні 4-6 відсотків у загальному обсязі інвестицій у національну економіку, що не відповідає іншим макроекономічним показникам, зокрема частці сільського господарства у доданій вартості країни. Обсяг інвестицій в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь за аналізований період складає 117-393 грн., на підставі чого ми можемо зробити висновок, що приріст інвестицій в аграрний сектор, незважаючи на високі темпи їх росту, не міг суттєво позначитись на рівні його капіталізації.

Ще один аспект означених процесів слід відмітити. Здійснюючи інвестиції, сільськогосподарські підприємства в основному використовували зовнішні джерела фінансування, зокрема банківські кредити. Джерелом погашення нагромадженої зовнішньої заборгованості підприємств є власні грошові кошти, які залишаються у їх розпорядженні після сплати всіх обов'язкових платежів, тобто чисті грошові потоки.

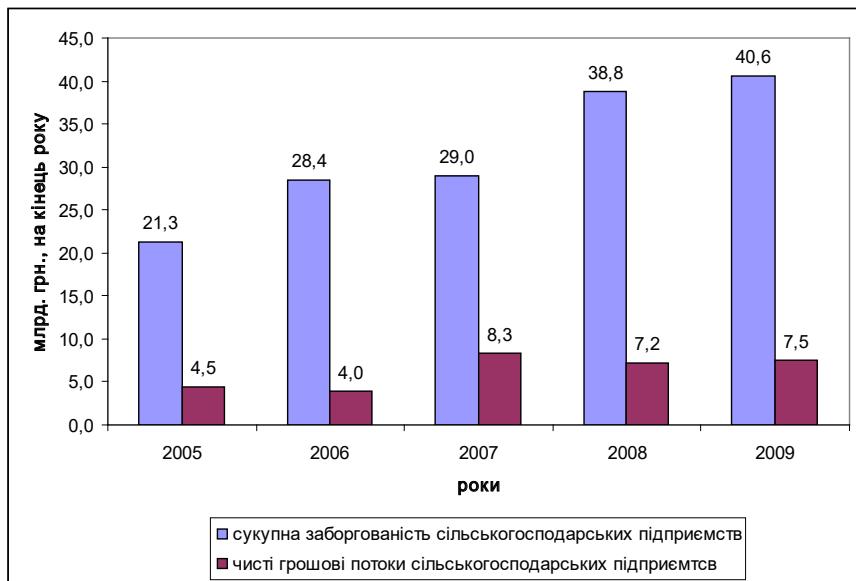


Рис. 3. Динаміка сукупної заборгованості та джерел її погашення сільськогосподарських підприємств в Україні за 2005-2009 рр.

Як показано на рис. 3 обсяг чистих грошових потоків, що генерувались у сільському господарстві зріс за аналізований період в 1,7 раза. Це безперечно є позитивною тенденцією, проте їх величина в жодному році не перевищила обсягу інвестицій в галузь. Окрім того, сільськогосподарським підприємствам не вистачало власних фінансових ресурсів для фінансування поточної діяльності, що й призвело до нагромадження їх сукупної заборгованості. На кінець 2009 року сукупна заборгованість сільськогосподарських підприємств склала 40,6 млрд. грн., що в 1,9 раза більше 2005 року. Приріст заборгованості за рахунок не покритих платежів по інвестиційній діяльності аграрних підприємств складає за аналізований період 13,4 млрд. грн. або 70 відсотків від загального її збільшення (19,3 млрд. грн.).

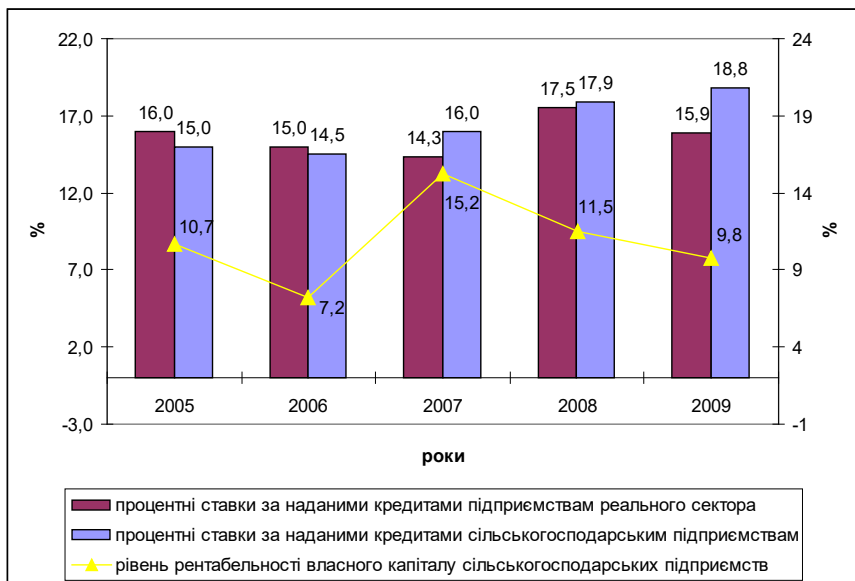


Рис. 4. Динаміка процентних ставок за наданими кредитами підприємствам реального сектора в Україні за 2005-2009 рр.

Наступною причиною нагромадження сукупної заборгованості сільськогосподарських підприємств є негативний ефект фінансового левериджу від залучення позикового капіталу. За весь аналізований період диференціал фінансового левериджу має від'ємне значення та зріс із 9 відсотків у 2005 році до 13,1 відсотка у 2009 році. На рис. 4 ми можемо спостерігати, що починаючи з 2007 року заходи Уряду щодо пільгового кредитування аграрних підприємств були неефективними, оскільки процентні ставки за наданими кредитами сільському господарству були на 2-3 відсотки вищими, ніж у середньому по підприємствам реального сектора.

Така поведінка фінансово-кредитних установ пояснюється досить високим ступенем ризику інвестування грошових ресурсів (надання довгострокових кредитів на інвестиційну діяльність) в аграрному секторі. Ступінь ризику може визначатись низкою індикаторів, зокрема високою ймовірністю настання негативних явищ, що суттєво впливають на фінансові результати діяльності сільськогосподарських підприємств у зв'язку із залежністю їх від погодних та кліматичних умов тощо. Проте, основний ризик довгострокового кредитування в аграрній сфері є ризик неповерненості кредитів через низький рівень економічної рентабельності власного капіталу підприємств. Якщо цей показник є нижчим вартості залученого

капіталу (рис. 4), тоді значна частина операційного прибутку підприємства буде витрачатись на обслуговування його зовнішньої заборгованості. У залежності від середнього рівня прибутковості власного капіталу в галузі, вартості ресурсів на фінансовому ринку можна визначити наскільки ризикованою є структура пасивів підприємств цієї галузі та поріг їх кредитоспроможності. Цей показник тісно пов'язаний із показниками фінансового левериджу і показує критичний рівень залученого капіталу, за якого підприємство буде спроможне сплачувати відсотки за кредит (рис. 5).

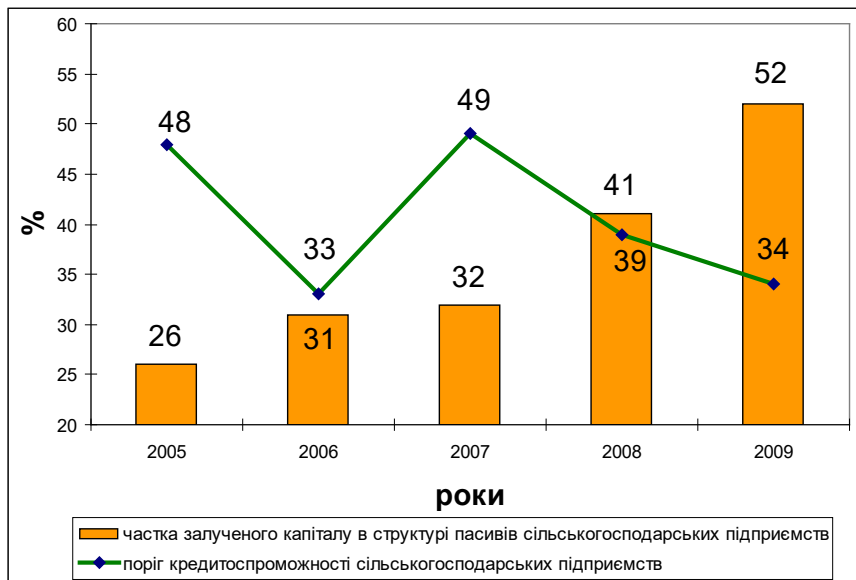


Рис. 5. Динаміка частки залученого капіталу та порогу кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств в Україні за 2005-2009 рр.

Як бачимо, частка залученого капіталу в структурі пасивів сільськогосподарських підприємств зростає за аналізований період з 26 до 52 відсотків. У зв'язку із збільшенням вартості залучених грошових ресурсів, поріг кредитоспроможності має загальну тенденцію до зниження, а в 2008-2009рр. цей показник свідчить про неспроможність сільськогосподарських підприємств вчасно погашати та обслуговувати зовнішню заборгованість.

Висновки. На підставі проведеного аналізу можна зробити висновки, що основним чинником активізації процесів капіталізації сільськогосподарських підприємств є підвищення прибутковості авансованого капіталу та інвестиційної привабливості галузі. Це дасть можливість сільськогос-

подарським виробникам ширше використовувати різноманітні форми і напрями капіталізації, зокрема залучення ними банківських кредитів та використання фінансового лізингу, зробить вигідним вливання капіталу з інших сфер економіки. Серед пропонованих різними авторами методичних та практичних підходів щодо вирішення цієї проблеми передусім слід назвати підвищення ефективності державного управління агропромисловим комплексом, удосконалення системи субсидування, захист українських товаровиробників від імпорту низькоякісної сільгосппродукції, розвиток кредитно-фінансових механізмів підтримки сільгоспвиробників тощо. Запровадження вищезгаданих заходів сприятиме підвищенню конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, формуванню в аграрній сфері здорової конкуренції, а звідси – краще використання Україною порівняльних переваг у забезпеченості сільськогосподарськими ресурсами, що має велике економічне, політичне та соціальне значення.

Література:

1. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: Монографія. – Ніжин: ТОВ “Видавництво “Аспект-Поліграф”, 2007. – 216 с.
2. Бланк И. А. Управление капиталом. – К.: Эльга, Ника-Центр. 2004. – 576 с.
3. Брюховецька Н. Ю. Підходи до визначення капіталізації підприємств // Наукові праці ДонТУ. Серія: економічна. – 2007. – Випуск 31-1. – С. 224-229.
4. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
5. Ковалев В. В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
6. Статистичний щорічник України за 2005 рік. За ред. О. Г. Осауленка. – Київ: Державний комітет статистики, 2006. – 575 с.
7. Статистичний щорічник України за 2006 рік. За ред. О. Г. Осауленка. – Київ: Державний комітет статистики, 2007. – 550 с.
8. Статистичний щорічник України за 2007 рік. За ред. О. Г. Осауленка. – Київ: Державний комітет статистики, 2008. – 571 с.
9. Статистичний щорічник України за 2008 рік. За ред. О. Г. Осауленка. – Київ: Державний комітет статистики, 2009. – 590 с.
10. Статистичний щорічник України за 2009 рік. За ред. О. Г. Осауленка. – Київ: Державний комітет статистики, 2010. – 588 с.
11. Стецюк П. А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: Монографія. – Л.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 386 с.

УДК 504

Кондратюк О. В.,*викладач кафедри економічної теорії та інформаційних технологій Рівненського інституту Відкритого міжнародного університету розвитку людини "Україна"*

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті визначено головні недоліки системи фінансування природоохоронної діяльності. Запропоновано основні напрями покращення природоохоронної діяльності. Розглянуто досвід зарубіжних країн щодо вдосконалення механізму фінансування природоохоронної діяльності.

Ключові слова: *природоохоронна діяльність, система фінансування, екологічна криза.*

В статье обозначено главные недочеты системы финансирования природоохранной деятельности. Предложено основные направления улучшения природоохранной деятельности. Осмотрено опыт зарубежных стран по усовершенствованию механизма финансирования природоохранной деятельности.

Ключевые слова: *природоохранная деятельность, система финансирования, экологическая криза.*

The main defects of nature security financing are determined in the article. The basic approaches of nature security activities are proposed. The experience of foreign countries for perfecting of mechanism of nature security activities financing are considered.

Key words: *the nature security activities, the system of financing, the ecology's crisis.*

Постановка проблеми. Екологічна криза, що охоплює більшу частину регіонів України, значною мірою пов'язана з недосконалою системою фінансування екологічних заходів. Ситуація ускладнюється економічною кризою, невідповідністю структури народного господарства ринковим вимогам, матеріальним зносом очисного обладнання, розвалом соціальної сфери, нарешті, наслідками техногенних катастроф, найбільшою з яких є аварія на Чорнобильській АЕС.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми фінансового планування охорони навколишнього середовища розглянуто на теоретичному і методологічному рівнях у наукових працях таких відомих вітчизняних вчених, як В. І. Андрейцева, О. О. Веклича, О. Л. Кашенко,

В. М. Сутормінової, М. Г. Чумаченка та ін. Метою цієї статті є обґрунтування об'єктивної необхідності вдосконалення механізму фінансування природоохоронної діяльності на підприємстві.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є визначення основних недоліків та пошук нових напрямів покращення системи фінансування природоохоронної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Механізм фінансування природоохоронної діяльності сучасного типу створений відповідно до вимог колишньої адміністративно-командної системи, а тому містить недоліки. Головними недоліками системи фінансування природоохоронної діяльності є те, що:

1. Обмежені кошти із різноманітних фондів розпорошуються, витрачаються без координації з метою фінансування на території регіону визначених пріоритетних екологічних заходів та робіт.

2. Кошти з цих джерел переважно спрямовуються на поточні витрати, а не на капітальні видатки. В умовах економічної кризи, що переживає Україна, немає підстав сподіватися на збільшення бюджетних видатків.

Враховуючи обмеженість бюджетних коштів на охорону довкілля, необхідно розробляти нетрадиційні ринкові джерела фінансування природоохоронної діяльності.

Одним із таких перспективних і ефективних шляхів вирішення проблеми інвестування природоохоронної діяльності може стати лізинг "lease", що в перекладі означає "оренда".

Лізинг передбачає товарне кредитування, що дозволяє без значної фінансової напруги відновити виробничі фонди та придбати майно значної вартості. Лізингова угода більш гнучка, аніж кредит, оскільки надає сторонам можливість відпрацювати необхідну схему сплати лізингових платежів.

Відсутність потрібних законодавчих актів, відпрацьованих фінансових схем, достатньої інформації для вітчизняних і зарубіжних інвесторів та слабкий ринок вітчизняного кредитного капіталу стримує розвиток екологічного лізингу в Україні.

У той же час в Україні поступово набуває поширення лізинг в інших сферах господарювання, наприклад створені і діють Державні лізингові фонди в сільському, автомобільному, залізничному господарствах.

Для заохочення екологічного лізингу може надаватися фінансова підтримка з боку Державного та місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища (в майбутньому з Національного екологічного фонду), коштів місцевих бюджетів, за рахунок технічної допомоги зарубіжних країн.

До числа важливих перспективних фінансових інструментів природоохоронної діяльності слід віднести страхування екологічних ризиків (екологічне страхування). Страхові операції можуть стати одним із джерел для фінансування заходів із забезпечення екологічної безпеки. Нині основні виробничі фонди, у тому числі природоохоронного призначення, зношені,

через Україну проходять чисельні транзити, трубопроводи, залізничні та автомобільні магістралі, перевозяться екологічно небезпечні вантажі.

Все створює підвищений ризик для довкілля та значні фінансові витрати на ліквідацію наслідків техногенних катастроф. Очевидно, що за таких умов необхідне створення спеціального Екологічного страхового фонду, фінансовим джерелом якого могли б стати страхові внески за створення підвищеного ризику для довкілля.

У 2008 році від промислових підприємств, взятих на державний облік територіальними органами Міністерства природи, у повітряний басейн країни надійшло 4,5 млн. т шкідливих речовин (на 289,1 тис. т, або на 6,0 % менше, ніж у 2007 році та у 2 рази менше порівняно з 1990 роком). Із загальної кількості шкідливих викидів 921,0 тис. т (20,4 %), зокрема метан (915,1 тис. т) та оксид азоту (5,9 тис. т) належать до парникових газів. Крім цих речовин, в атмосферу надійшло 174,0 млн. т діоксиду вуглецю, який також впливає на зміну клімату [6]. Структуру викидів шкідливих речовин в атмосферу зображена на рис. 1.

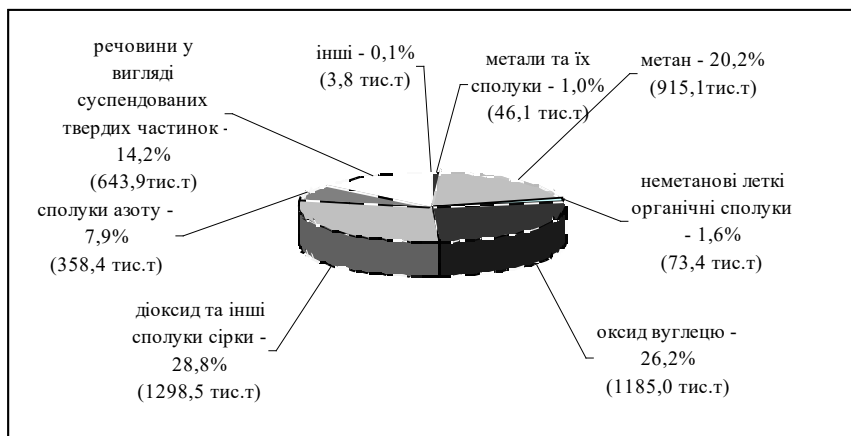


Рис. 1. Структура викидів шкідливих речовин в атмосферу

Тому основними природоохоронними заходами мають бути:

- 1) реконструкція промислових підприємств, перехід на безвідходні та маловідходні технології, утилізація відходів виробництва;
- 2) будівництво очисних споруд, газо- і пилоуловлювачів;
- 3) рекультивація порушених земель;
- 4) організація моніторингу та єдиної державної охорони природного середовища та інші заходи.

Сьогодні високорозвинені та країни з перехідною економікою руха-

ються у напрямку так званого “позеленення” податкової системи, коли зростають екологічні платежі при зменшенні інших податків. Цей досить складний процес потребує стабільності в економіці та податковому законодавстві, обґрунтованості та виваженості при їх змінах. Проте вже варто закладати його основи у податковому законодавстві.

Враховуючи досвід іноземних країн, можна виділити такі основні напрями покращення природоохоронної діяльності:

- звільнення від оподаткування прибутку на визначений період, отримане підприємством при впровадженні сонячної, вітрової, гідроелектричної енергії;
- надання податкових пільг при використанні відходів виробництва, при інвестиціях на охорону довкілля в сільському господарстві;
- звільнення від оподаткування добровільних внесків та діяльності громадських екологічних організацій;
- надання суттєвих пільг підприємствам, які за рахунок свого прибутку здійснюють капітальні вкладення на природоохоронні заходи;
- звільнення від оподаткування доходів від надання послуг щодо збирання та заготівлі окремих видів відходів як вторинної сировини.

Лише за умови об’єднання національних, регіональних і міжнародних зусиль людей можна подолати екологічні загрози, уникнути локальних і глобальних ризиків та забезпечити сталий розвиток суспільства.

Нераціональне природокористування в агропромисловому комплексі України є, значною мірою, наслідком екстенсивного характеру розвитку економіки, невідповідності між розміщенням природно-ресурсного та соціально-економічного потенціалу. Тому стає особливо актуальною необхідність оптимізації природокористування, оздоровлення його стану, обґрунтування основних напрямів, виявлення резервів та визначення шляхів підвищення ефективності використання природних ресурсів у країні і, особливо, у її продовольчому комплексі.

Розвиток агропромислового виробництва супрооджується майже повсюдним забрудненням мінеральними добривами, пестицидами та іншими агрохімікатами ґрунтів, поверхневих і підземних вод, а звідси – продукції рослинництва і тваринництва. Ці чинники негативно впливають на природні умови життя людей, на якість природного середовища і здоров’я населення.

Забруднення оточуючого природного середовища, надмірна хімізація сільськогосподарського виробництва призвели до появи в складі харчових продуктів нітратів, радіонуклідів, пестицидів, солей важких металів та ін. Якщо в продуктах харчування вміст цих токсичних речовин не перевищує гранично допустимі норми, то їх споживання приводить до акумуляції в організмі цих токсинів, виникнення різноманітних захворювань.

Забруднене і деградоване довкілля негативно впливає на: господарську діяльність суспільства, її ефективність; функціонування біосфери загалом

та продуктивність окремих природних і культурних екосистем; відтворювальний відновлювальний та асиміляційний потенціал навколишнього природного середовища; на людину як об'єкт природокористування.

Витрати природокористування, що виникають у виробничому процесі, незважаючи на їх загальну спрямованість, ні за своїм кінцевим призначенням, ні за джерелами формування, ні за характером здійснення не є однорідними, тому що іноді вони відіграють роль платежів за ресурси, а іноді – виступають як поточні виробничі витрати або як капіталовкладення.

Тому часто критерієм економічної ефективності природокористування слід вважати мінімум наведених витрат (Z_{np}), які включають не тільки відповідні поточні й одноразові (капітальні) витрати, але й вартість залучених у виробництво природних ресурсів(1):

$$Z_{np} = C_{ed} + E_n * K_{ud} \rightarrow \min (1)$$

де C_{ed} – собівартість продукції (поточні виробничі витрати з урахуванням платежів за природні ресурси);

E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень у природоохоронні заходи;

K_{ud} – капіталовкладення у природоохоронні заходи [3, с. 175].

Нарощування промислового виробництва без належного еколого-економічного обґрунтування призвело до посилення ресурсної напруженості, виникнення цілої низки екологічних проблем і прогресуючого зростання чинників "екологічного ризику". Серед них – забруднення атмосферного повітря. Головними причинами, які зумовлюють забруднення атмосферного повітря, слід вважати моральне та фізично застаріле технологічне та газоочисне обладнання, а в окремих випадках – відсутність газоочистки та автоматичного контролю за приладами, низька технологічна дисципліна. Практично не діють інструменти та важелі, які б стимулювали і спонукали підприємства до впровадження екологобезпечних технологій, очисного обладнання нових поколінь.

Важливою проблемою є розробка принципово нової екологічної стратегії соціально-економічного розвитку країни, визначення пріоритетів у сфері екології на державному, регіональному, місцевому рівні. В основу екологічної стратегії соціально-економічного розвитку необхідно закласти такі основні принципи: пріоритет екології над економікою; пріоритет екологічних критеріїв показників і вимог над економічними; раціональне поєднання ринкових і державних економічних та адміністративних інструментів і важелів регулювання екологічних відносин, тобто відносин між суспільством і природою; оптимальне та взаємоузгоджене застосування методів галузевого і територіального управління природокористуванням і охороною навколишнього природного середовища, перенесення центру ваги та відповідальності за розв'язання ресурсно-екологічних проблем на місцеві органи влади і управління; інтеграція екологічного та економічного підходів до розвитку і розміщення продуктивних сил у єдиний

еколого-економічний підхід шляхом розробки та застосування у практиці господарської діяльності екологоекономічних нормативів, показників, стандартів і вимог. Основні напрями еколого-економічної політики держави з метою реалізації цілей сталого розвитку представлено на рис. 2.



Рис. 2. Основні напрями еколого-економічної політики держави

Сучасний фінансово-економічний механізм державного регулювання природокористування в Україні ще формується, хоча його основні ланцюги вже створено [3, с. 185]. Але ще й досі він не налагоджений, не відпрацьований на всьому економічному просторі України. У розвинутих країнах світу на розробку екотехнологій виділяється 5-10 % від загального обсягу фінансування інноваційної діяльності.

До основних напрямів вирішення економіко-екологічних проблем природокористування в АПК України відносяться:

- врахування територіальної неоднорідності і регіональних особливостей природних умов і ресурсів при вирішенні економіко-екологічних проблем;
- проведення комплексу заходів в АПК, спрямованих на покращення стану оточуючого природного середовища, його оздоровлення (протиерозійні заходи, вапнування, гіпсування, дотримання норм, термінів і технології застосування мінеральних добрив та пестицидів, впровадження оборотних систем водопостачання, зменшення викидів шкідливих речовин в атмосферу і скидання стічних забруднених вод у водні об'єкти, попередження підтоплення та заболочення, заходи щодо підвищення родючості ґрунтів та ін.);
- впровадження альтернативних систем землеробства (органічна, біологічна, орґано-біологічна, біодинамічна, екологічна);
- проведення заходів щодо розширення природних ресурсів;

- проведення екологічної експертизи проектів, особливо направлених на перетворення природи, впровадження екологічного аудиту підприємств АПК;
- удосконалення економічного механізму раціонального природокористування; екологізація агропромислового виробництва;
- створення системи спостережень (моніторингу) за впливом агропромислового виробника на оточуюче природне середовище і станом природи.

Ви рішення економіко-екологічних проблем природокористування проводиться із врахуванням їх регіонального прояву на основі даних еколого-економічного районування.

Екологізація агропромислового виробництва – це впровадження ресурсозберігаючих, енергозберігаючих, мало- і безвідходних технологій вупереробних галузях, альтернативних систем землеробства з обмеженням використання хімічних засобів для підвищення родючості ґрунту і захисту рослин, врахування можливостей природи до самовідновлення.

Природоохоронні, екологобезпечні й ресурсозберігаючі напрями науково-технічного прогресу повинні бути пріоритетними. Можливості реалізації комплексу заходів в подоланні екологічної кризи та оздоровленні навколишнього природного середовища як на рівні країни, так і на регіональному рівнях визначаються в основному трьома чинниками (економічний, науково-технічний потенціал).

Дефіцит вітчизняного екологічного обладнання стримує інвестування природоохоронних програм і окремих заходів. Таке становище пояснюється обмеженістю як фінансових ресурсів, так і матеріальної основи їх реалізації.

Виникає необхідність створення єдиної системи регіонально-економічного регулювання і контролю за дотриманням екологічних стандартів, забезпечення якості навколишнього середовища. Слід створити єдиний орган, який ефективно і цілеспрямовано регулюватиме та контролюватиме процеси природокористування, відтворення, збереження, охорони й примноження природних ресурсів, навколишнього середовища загалом, а також реалізацію заходів екологічного призначення у відповідності до чинного законодавства.

До компетенції місцевих органів управління мають входити заходи щодо реалізації стратегії охорони довкілля конкретного регіону: встановлення гранично допустимих норм забруднення; застосування економічних регуляторів природокористування (місцевих податкових пільг, субвенцій, дотацій, премій, компенсаційних і штрафних платежів за спричинену шкоду); введення обмежень на виробничу діяльність, пов'язану із забрудненням навколишнього середовища, визначення порядку "екологічного" страхування підприємств.

З метою упорядкування джерел фінансового забезпечення природоохоронної діяльності в країні необхідно створити цільові фонди охорони і відтворення природних ресурсів на підприємствах – природокористувачах, при місцевих та державному бюджетах з наступною трансформацією цих фондів у екологічні банки.

Екологічні фонди можуть створюватись за рахунок різних джерел, а саме:

- 1) амортизаційних відрахувань на відновлення природоохоронних об'єктів;
- 2) субсидій з бюджетів;
- 3) внесків по страхуванню від екологічних аварій;
- 4) добровільних внесків та інших джерел.

Сьогодні високорозвинені та країни з перехідною економікою рухаються в напрямку так званого “позеленення” податкової системи, коли зростають екологічні платежі при зменшенні інших податків. Цей досить складний процес потребує стабільності в економіці та податковому законодавстві, обґрунтованості та виваженості при їх змінах. Проте вже варто закладати його основи у податковому законодавстві.

Наприклад, Чехія і Словаччина звільняють на п'ять років від оподаткування прибутку, отриманий підприємством при впровадженні сонячної, вітрової, гідроелектричної енергії. У Польщі надають податкові пільги при використанні відходів виробництва, при інвестиціях на охорону довкілля в сільському господарстві. Не оподатковуються добровільні внески та діяльність громадських екологічних організацій. Закон Російської Федерації “Про податок на прибуток підприємств і організацій” надає суттєву пільгу тим підприємствам, які за рахунок свого прибутку здійснюють капітальні вкладення на природоохоронні заходи. Прибуток до оподаткування у цьому випадку зменшується на суму в розмірі 30% від таких вкладень.

В Україні зовсім недавно надані окремі пільги при оподаткуванні в сфері використання відходів виробництва. Зокрема, звільняються від оподаткування доходи від надання послуг щодо збирання та заготівлі окремих видів відходів як вторинної сировини. Проте, цього не досить [3, с. 112].

Висновки. Необхідно розширювати перелік конкретних природоохоронних заходів, які потребують пріоритетного розвитку. Встановлення пільг в оподаткуванні стимулює приплив капіталу в цю сферу, що дасть змогу створити екологічне підприємництво, ринок екологічних послуг та робіт.

Література:

1. Вісник НУВГП // Економіка (частина 4): збірник наукових праць. Випуск 4 (28). – Рівне, 2004.
2. Макарова Н. С., Гардімер Л. Д., Михальчук Л. В. Економіка природокористування: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007.
3. Макарова Н. С., Гардімер Л. Д., Михальчук Л. В. Економіка природокористування: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 322 с.
4. Мельник Л. Г. Екологічна економіка: Підручник. – Суми, 2004.
5. Економіко-правове регулювання природокористування / Хвесик М. А., Л. М. Горбач, Ю. П. Кулаковський. – Київ: Кондор, 2004.
6. <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 338.984

Кривко К. М.,*студентка магістерської програми з фінансів Національного університету
"Острозька академія"*

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

Визначено сутність та призначення фінансового планування на підприємстві, необхідність застосування системного планування, з'ясовано взаємозв'язок основних елементів та етапів здійснення системного планування в умовах кризи.

Ключові слова: фінансове планування, системне планування, бюджетування.

Определены сущность и назначение финансового планирования на предприятии, необходимость применения системного планирования, установлено взаимосвязь основных элементов и этапов осуществления системного планирования в условиях кризиса.

Ключевые слова: финансовое планирование, системное планирование, бюджетирование.

The article deals with the essence and purpose of financial planning in enterprise, the needs of using systematic planning, defines correlation with the main elements and stages of system planning in a crisis.

Keywords: financial planning, system planning, budgeting.

Постановка проблеми. Ринкова економіка розвивається циклічно, економічне зростання змінюється спадом виробництва, розквіт – кризою і депресією. Багаторічний досвід засвідчує, що циклічні коливання мають синхронний характер. Вони відбуваються зі сталою послідовністю і, як правило, у чітко визначених часових межах. Це дає підстави розглядати циклічність як загальну закономірність економічного розвитку. У зв'язку з цим економічна криза виконує як руйнівну, так і конструктивну функцію, при цьому виступаючи необхідною ланкою економічного оновлення. Тому для підприємств важливо спланувати свою діяльність не лише за стабільного розвитку, а й в умовах спаду.

Сучасний етап розвитку економіки характеризується необхідністю дослідження взаємодії чинників змін і ймовірності їх повторення та запобігання цьому. Зважаючи на особливості, які притаманні сучасному бізнесу, слід зазначити, що організаційно-правові форми, розміри підприємств,

специфікація продукції та послуг, рівень технологічної відповідності, стан конкуренції на ринку, ефективність менеджменту визначають основні цілі підприємства, які можуть бути реалізовані лише через дієву систему управління підприємством, яка повною мірою розкривається у плануванні, а саме – системному підході до нього, який є найбільш оптимальним в умовах кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансового планування досліджувалися багатьма економістами та науковцями, серед яких Р. Акофф, Р. Джонсон, Ф. Каста, А. Беляєв, Е. Коротков, Б. Мізюк, Л. Нападівська, Алексєєва М., Бланк І., Веснін С, Виханський О., Грещак М., Ільїн А., Мазарак А., Морозова Т. Проте, дослідженню системного планування на підприємстві в умовах кризи приділяється незначна увага.

Мета і завдання дослідження. Метою є визначення теоретичних аспектів можливого і доцільного застосування системного підходу в організації діяльності підприємства в умовах невизначеності та фінансової кризи.

Для реалізації зазначеної мети необхідно реалізувати такі завдання:

- з'ясувати призначення та характеристику фінансового планування на підприємстві;
- здійснити теоретичний аналіз основ системного планування на підприємстві в умовах кризи;
- охарактеризувати організаційні форми і методичні підходи у плануванні фінансової діяльності підприємства;
- дослідити механізм системного застосування поточного та стратегічного планування діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. У теоретичному аспекті фінансове планування розглядають як невід'ємну частину загального планування звичайної діяльності підприємства. Разом із тим сутність фінансового планування трактується вченими по-різному. Немає чіткого визначення понять “фінансове планування”, “фінансовий план підприємства”, “бюджетування” на мікрорівні. Під фінансовим плануванням Р.А. Славюк розуміє розрахунок обсягів фінансових ресурсів. Г.О. Партін і А.Г. Загородній стверджують, що фінансове планування – це розроблення системи фінансових планів за окремими напрямками фінансової діяльності підприємства, які забезпечують реалізацію його фінансової стратегії у плановому періоді. Проте, слід розрізняти фінансове планування та планування фінансової діяльності.

Фінансова діяльність – це діяльність направлена на забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, досягнення ним визначених цілей економічного і соціального розвитку[2].

Метою ж планування фінансової діяльності є визначення можливих обсягів фінансових ресурсів, капіталу і резервів на основі прогнозування величини грошових потоків за рахунок власних, позичкових і залучених з фондового ринку джерел засобів.

Можна стверджувати, що фінансова діяльність, зокрема її планування, має вирішальний вплив на процеси генерування вартості підприємства. Так, оптимізація структури капіталу веде до зменшення затрат на його залучення і створює фінансову базу для успішної операційної та інвестиційної діяльності.

Фінансове планування – це процес визначення обсягів фінансових ресурсів за джерелами їх цільового використання та маркетинговими показниками діяльності підприємства в плановому періоді.

Фінансове планування на підприємстві включає такі етапи:

Аналіз фінансових показників діяльності підприємства за попередній період. Основна увага приділяється таким показникам як обсяг реалізації, витрати, прибуток. Визначаються проблеми, що стоять перед підприємством.

Процес безпосереднього планування фінансової діяльності. Обґрунтування обраного варіанта з ряду можливих рішень, що характеризують стратегічну мету, втілену в конкурентні плани.

Аналіз і контроль виконання фінансових планів. Визначення фактичних фінансових результатів діяльності підприємства, порівняння їх із запланованими показниками, виявлення причин відхилень від планових показників. Розробка заходів щодо усунення негативних явищ.

Прогнозування наслідків прийняття рішень. Уникнення негативних результатів від непогодженості дій між поточними і майбутніми управлінськими рішеннями.

Отже, планування фінансової діяльності є складовою і одним з етапів фінансового планування.

Здійснюючи планування фінансової діяльності підприємство має опрацювати таку систему показників, з допомогою якої воно змогло б із достатньою точністю оцінити поточні та стратегічні можливості підприємства. Аналітичну роботу підприємства можна поділити на два блоки:

- 1) аналіз фінансових результатів та рентабельності;
- 2) аналіз фінансового стану підприємства.

Аналіз фінансових результатів підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- аналіз та оцінка рівня і динаміки показників прибутковості, факторний аналіз прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг;
- аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної та фінансової інвестиційної діяльності;
- аналіз та оцінка використання чистого прибутку;
- аналіз взаємозв'язку витрат, обсягів виробництва продукції та прибутку;
- аналіз взаємозв'язку прибутку, руху оборотного капіталу та грошових потоків;
- аналіз та оцінка впливу інфляції на фінансові результати;

– факторний аналіз показників рентабельності.

Аналіз фінансового стану підприємства проводиться за такими напрямками:

- аналіз та оцінка складу та динаміки майна;
- аналіз фінансової стійкості підприємства;
- аналіз ліквідності балансу;
- комплексний аналіз і рейтингова оцінка підприємства

Системне планування передбачає поєднання стратегічного і поточного планування з метою координації діяльності підприємств. Крім того, воно має забезпечити тісну взаємодію внутрішніх чинників розвитку підприємства із зовнішнім середовищем, в умовах диференційованої невизначеності, що особливо важливо для підприємства. Першочерговими орієнтирами системного планування господарської діяльності в умовах кризи є: забезпечення цілісності діяльності на основі координації працівників планування на усіх напрямках і рівнях; орієнтація на передбачувані зміни, а не реагування на події, що вже відбулися; забезпечення взаємоузгодження планування управлінських дій та показників господарської діяльності підприємства. Таким чином, системне планування є одним із найдієвіших елементів стійкої конкуренції підприємств в умовах ринкової економіки, що дає змогу приймати обґрунтовані стратегічні та поточні рішення, які б дозволяли забезпечити тривалу ефективну господарсько-фінансову діяльність[4].

В основу системного планування покладено вирішення таких завдань, результати яких можуть бути спрямовані на своєчасне прийняття рішень, що виражені в якісних і кількісних показниках діяльності підприємства.

Систему планування варто розглядати дещо ширше. До сфери планування належить вибір оптимальної альтернативи розвитку об'єкта управління, що дозволяє послідовно реалізувати умови існування підприємства, такі як виживання, процвітання, економічне зростання, що є одними із складових процесу планування. Отже, планування виступає не лише обґрунтуванням кількісних параметрів господарської діяльності, а й визначенням системи управлінських рішень, яке завершується плануванням показників господарської діяльності з розробкою заходів щодо їхньої реалізації в межах певного періоду(Рис. 1).

Планування господарської діяльності передбачає використання таких методів: економіко-статистичного, економіко-математичного моделювання, нормативного, техніко-економічних розрахунків, балансового.

З використанням системного планування проблемні питання на підприємстві не лише вирішуються, але й постійно коригуються в процесі їх можливого виникнення.

Ефективність і реальність планів економічного зростання значною мірою залежать від ступеня реалізації принципу системності, згідно з яким планування має охоплювати всі сфери діяльності підприємства, всі тен-

денції, зміни та зворотні зв'язки в його системі. Системний підхід повинен застосовуватись при обґрунтуванні та вирішенні планових завдань на будь-якому рівні управління.

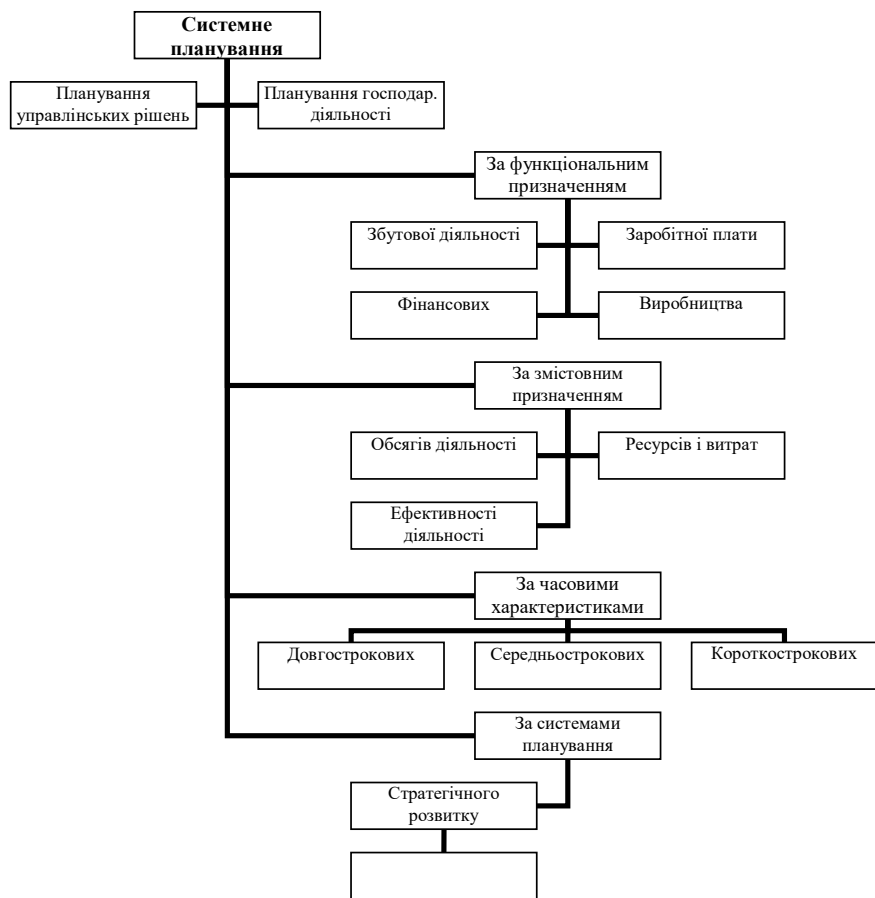


Рис. 1. Елементи системного планування [4]

За ринкових умов, різкої зміни внутрішнього і зовнішнього середовищ діяльності підприємства важливо створити передумови для адекватної динамічної збалансованості та мобільності виробництва. Ідеально збалансований у початковий період план не гарантує, що в процесі його виконання не виникне диспропорцій як результату впливу різноманітних чинників. Однак, чим більша нестабільність і складність зовнішнього середовища, тим складніше планувати його господарську діяльність. Тому залежно від

рівня стабільності середовища виокремлюють такі типи системного планування господарської діяльності підприємства:

- у нестабільному середовищі
- в умовах відносно стабільного середовища

Перший передбачає планування на підставі очікуваних змін зі своєчасним їх коригуванням. Відповідно другий – планування, яке здійснюється за аналогією з минулим, за проміжками результатів.

Системне планування діяльності підприємства в умовах кризи мають свою особливість. Фактично, як би досконало не був розроблений план за умов кризи він не буде виконаний у повному обсязі під час запланованого періоду. Тому – постійне коригування управлінських рішень під впливом зовнішніх чинників і є його особливістю.

Першим етап доцільно розглянути аналіз зовнішнього середовища діяльності підприємства. Це дає змогу своєчасно вживати заходи щодо адаптації до змін у зовнішньому середовищі на основі розробки і реалізації стратегічних рішень на вищому рівні управління. Аналіз навколишнього середовища є базою макроекономічних, соціально-політичних, виробничих і технологічних прогнозів, служить для оцінювання довгострокових можливостей організації в умовах передбаченого розвитку відповідних процесів. Передбачення загроз і сприятливих можливостей є передумовою своєчасної розробки ситуативних планів на випадок їх виникнення, що полегшує формулювання стратегії, яка дозволяла б організації досягти цілі її розвитку і перетворити несприятливі обставини у вигідні умови функціонування.

Загрози і сприятливі можливості, викликані змінами в зовнішньому середовищі, можуть проявитися в економічній, політичній, ринковій, технологічній, конкурентній, соціальній і міжнародній сферах діяльності. Відповідно до їхнього складу і групуються чинники, вплив яких є об'єктом аналізу. Прикладний інструментарій аналітико-прогнозних робіт включає експертні оцінки і трендову екстраполяцію, імітаційне і економіко-математичне моделювання, конкурентні зіставлення, мозковий штурм і використання методу Дельфі, розробку сценаріїв розвитку, “дерево цілей”, аналіз впливу і взаємодії трендів.

Важливим для підприємства є своєчасне оцінювання наслідків змін у державній економічній політиці. Насамперед це стосується заходів щодо вдосконалення господарського механізму, особливо у сфері оподаткування і кредитування, державне замовлення на продукцію, антиінфляційних заходів, державних інвестицій.

Значення аналізу міжнародних чинників для українських організацій істотно зросло після скасування монополії на зовнішню торгівлю. Підприємства, що працюють чи збираються працювати на світовому ринку, повинні приділяти першорядну увагу соціальним і політичним процесам, що відбуваються в реально існуючих і потенційних країнах-експортерах

і імпортерам. Необхідно приділяти постійну увагу політиці урядів інших країн, змінам у їхніх зовнішньоторговельних режимах, спрямованих на захист внутрішніх виробників, розширенню національних ринків у цілому чи окремих галузях. З урахуванням чинників зовнішнього середовища під час планування варто спрямовуватись на пошук захисту з боку уряду України проти іноземних конкурентів, на зміцнення внутрішнього ринку або на розширення зовнішньоекономічної активності.

Заслугує на увагу і система державного регулювання економіки, зміни в господарському законодавстві, що стосуються перспектив державного регулювання у сферах соціального захисту населення, зовнішньої торгівлі, політики ціноутворення, монополізації, екології, охорони праці та здоров'я, обмежень на виробництво й імпорт товарів на основі контролю за їхньою якістю, наукових досліджень і розробок.

Дослідження зовнішнього середовища є підставою для формування місії та цілей діяльності підприємства. При формуванні місії підприємства необхідно враховувати інтереси основних груп людей, що мають вплив на результати його діяльності: власники підприємства; співробітники підприємства; споживачі продукції; ділові партнери. З метою узгодження цілей, доведення до різного рівня виконавців і забезпечення виконання, особливу увагу слід приділити такому важливому етапу їх формування як побудова ієрархії (дерева) цілей, що означає конкретизацію цілей більш високого рівня в цілі нижчого рівня та доведення їх до кожного виконавця [3].

Відповідно після закінчення даного етапу підприємству слід розробляти альтернативні управлінські рішення і обирати стратегії діяльності, які включають прийняття стратегічних і тактичних рішень, заходи щодо коригування управлінських рішень в умовах зовнішнього оточення підприємства.

Планування показників господарської діяльності підприємства. Кваліфіковане використання фінансовими менеджерами підприємства у процесі фінансового планування всіх типів фінансових планів дозволяє значно підвищити ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства і поліпшити його конкурентну позицію на ринку. Вдалий вибір методу залежить від етапу розвитку підприємства. Одним із найдієвіших методів успішного розвитку підприємницьких структур є використання системи бюджетування.

Під бюджетуванням у сучасних умовах господарювання слід розуміти планування діяльності підприємства шляхом розробки системи взаємопов'язаних бюджетів, встановлення всіх видів фінансових витрат, джерел їх покриття і очікуваних результатів комплексно орієнтованих на ринкові потреби і покликаних забезпечити стійкий фінансовий стан і поступальний розвиток підприємства відповідно до його головної місії та статутних завдань. Сам бюджет являє собою плановий документ, що відображає у вартісних показниках майбутні господарські операції підприємства та фінансові результати, пов'язані з їх реалізацією.

В основі розроблення усіх бюджетів лежить балансовий метод, за допомогою якого відбувається планове узгодження потреб і ресурсів. Залежно від виду балансу ресурсна частина й частина, яка характеризує потреби, можуть мати назви: “надходження – витрати”, “активи – пасиви”, “витрати – джерела – фінансування”, “надходження – розподіл” тощо. Зміст балансового методу полягає у тому, що не лише балансуються підсумкові показники надходжень і видатків, а для кожної статті витрат визначаються джерела їхнього покриття[1].

Розроблення бюджетів може здійснюватися синхронно і послідовно. Метод синхронного (стимуляційного) бюджетного планування в одночасному розробленні й координуванні бюджетів на різних рівнях та різного спрямування. Така процедура досить трудомістка, оскільки передбачає значні видатки на координування і постійне узгодження.

Проте, в умовах кризи даний метод має суттєві відмінності. За відносно стабільного економічного середовища необхідно максимально точно й деталізовано представити баланси ресурсів підприємства, зокрема, джерела їхнього надходження. За високого рівня нестабільності використання даного методу обмежується принципами збалансування показників діяльності підприємства та якісною узгодженості управлінських рішень.

Застосовуючи метод екстраполяції, варто діагностувати певну тенденцію змін. Загальною закономірністю є зниження реальної здатності підприємства передбачувати зміни в середовищі при зростанні його нестабільних тенденцій. В умовах кризи використання даного методу може бути невдалим.

Нормативний метод може використовуватись в умовах нестабільного зовнішнього середовища за умови варіативності нормативної бази, яка постійно вдосконалюється з огляду на зміни, що впливають на використання ресурсів.

Використання методу гнучких експертних оцінок в умовах нестабільного середовища може бути досить дієвим. Експерти подають висновки, які ґрунтуються на припущенні, що на основі думок експертів можна збудувати адекватну модель майбутнього розвитку об'єкту прогнозування. Відправною інформацією при цьому є думка спеціалістів, які займаються дослідженнями й розробками в прогнозованій галузі. Методи експертних оцінок поділяють на індивідуальні та колективні. Індивідуальні бувають двох типів: оцінка типу “інтерв'ю” та аналітичні (найпоширеніші з останніх – морфологічні – виявлення різних варіантів поведінки об'єкту прогнозування та метод складання аналітичних оглядів).

Висновки. Діяльність кожного суб'єкта господарювання здійснюється в умовах невизначеності та ризику і залежить від впливу як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Якщо зміни внутрішнього середовища може спланувати або спрогнозувати саме підприємство, то зміни зовнішнього середовища носять непередбачуваний характер. Нестабільність зо-

внiшнього середовища в першу чергу впливає на результати дiяльностi пiдприємства i його подальший розвиток, тим самим спонукаючи його до розробки певних заходiв i механiзмiв вчасного реагування на цi змiни.

Отже, процес системного фiнансового планування дiяльностi пiдприємств у ринковiй економiцi є надзвичайно важливим i потребує вчасного реагування на будь-якi змiни, що дає змогу пiдприємцям не лише досягти стабiльного успiху, а й систематизувати та впорядкувати процес прийняття рiшень на пiдприємствi, що є основною перевагою його використання. Придiляючи бiльше уваги системному плануванню можна досягти змiцнення фiнансової стабiльностi пiдприємства за умови виконання прогнозованих обсягiв операцiйної та iнвестицiйної дiяльностi на засадах фiнансової стiйкостi, створення передумов для отримання чистого прибутку, достатнього для самоокупностi та самофiнансування пiдприємства.

Лiтература:

1. Бiлик М. Д. Бюджетування у системi фiнансового планування // Фiнанси України. – 2009. – № 3. – С. 84.
2. Гузенко О. П. Фiнансове планування на промислових пiдприємствах // Фiнанси України. – 2009. – № 11. – С. 62.
3. Жовоновач Р. І. Проблеми фiнансового планування на українських пiдприємствах // Фiнанси України. – 2009. – № 1. – С. 27.
4. Нападовська Л.М. Системне планування господарської дiяльностi пiдприємства // Вiсник Київського національного торгово-економiчного унiверситету. – 2008. – № 5. – С. 75.
5. Полтьєва І. А. Моделювання процесiв фiнансового планування на пiдприємствах в умовах невизначеностi: Автореф. дис. канд. екон. наук. Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2009. – 20 с.

УДК 657

Крук А. М.,

кандидат економічних наук, контролер до справ бухгалтерського обліку та фінансів закордонних інвестицій групи Барлінек, АТ "Барлінек", м. Кельце, Польща

КОНВЕРСИЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ НА ВНЕСКИ ДО СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ПОЛЬЩІ ТА МОЖЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ НА УКРАЇНІ

Стаття присвячена актуальним проблемам реструктуризації заборгованості підприємств перед іноземними кредиторами та можливостям зарахування такої заборгованості на внески до статутного капіталу. Аналізуються законодавчі бар'єри для іноземних інвесторів, а також пропозиції вдосконалення нормативно-законодавчої бази України з урахуванням закордонного досвіду Польщі.

Ключові слова: статутний капітал, боргові зобов'язання, іноземні інвестиції, конверсія зобов'язання.

Статья приурочена актуальным проблемам реструктуризации задолженности предприятий перед иностранными кредиторами и возможностям зачета такой задолженности на вклады к статутному капиталу. Анализируются законодательные препятствия для иностранных инвесторов, а также предложения уточнения законодательно-нормативной базы Украины с учетом зарубежного опыта Польши.

Ключевые слова: статутный капитал, долговые обязательства, иностранные инвестиции, конверсия обязательств.

The article is devoted to the issues of the day of restructuring of debt of enterprises before foreign creditors and possibilities of put of such debt on payments to the chartered capital. Legislative barriers is analysed for foreign investors, and also suggestion on perfection of legislative base of Ukraine taking into account oversea experience of Poland.

Key words: chartered capital, promissory liabilities, foreign investments, conversion of liabilities.

Постановка проблеми. Сучасне становище економіки України є досить непередбачуваним, характеризується необґрунтованими змінами в законодавчій та політичній сфері, що сприяє розвитку тіньової економіки та бар'єрів для закордонних інвесторів. Результатом таких дій є зниження ділової активності підприємств, банкрутство малого та середнього бізнесу, відтік закордонного капіталу з держави. Однією з характерних ознак неплатоспроможності підприємств є збільшення їх кредиторської забор-

гованості, а передумовою для покращення фінансових показників підприємств має бути ефективне управління фінансовими ресурсами. В умовах фінансової неплатоспроможності серед загальноприйнятих методів зменшення довгострокового зобов'язання підприємства виділяють: реструктуризацію зобов'язань; передача боргу третій особі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні цю проблему піднімали такі науковці-практики: В. Лященко, Н. Б. Савина, З. О. Луцишин, А. Ф. Золотов, О. І. Береславська, И. Журавська, Е. Кушина.

У зв'язку з труднощами, котрі пов'язані з поверненням боргових зобов'язань, однією з практичних можливостей ефективного управління заборгованістю підприємства може стати конверсія зобов'язань на внески до статутного капіталу.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є аналіз можливостей проведення конверсії заборгованості перед іноземними кредиторами на внески до статутного капіталу підприємств України.

Виклад основного матеріалу. Під конверсією кредиторського зобов'язання внесків до статутного капіталу треба розуміти припинення зобов'язань в обмін на корпоративні права в збільшеному статутному фонді господарського товариства (надалі підприємства). У такому випадку для підприємства-боржника це означає погашення боргу перед кредитором, який одночасно отримує частку у статутному капіталі.

Корпоративне право треба розуміти як право особи, об'єднуючи зусилля та капітал, бути учасником корпорації (юридичної особи) [1].

У Польщі підвищення статутного капіталу шляхом зарахування зобов'язань стало можливе на основі рішення Найвищого суду Польщі від 26 березня 1993 року, яке прирівняло таке зарахування до умовного [2]. У свій час це судові рішення спровокувало багато контроверсії, оскільки при проведенні такої конверсії відбувається заміна торгового права на майнове, що має неоднорідний характер. Але, умовне зарахування взаємних зобов'язань відповідно до статті 3531 Цивільного кодексу Польщі означає встановлення вільних договірних умов для виконання такого зарахування зобов'язання за умови, якщо такі "умовні рішення" не будуть суперечити природі такого правовідношення [2]. Відповідно до статей 498-505 Цивільного кодексу Польщі передусім зобов'язання мають бути взаємними, тобто мають виникати між тими суб'єктами, де одне належить одному, а друге – другому суб'єкту господарської діяльності. Більше того, таке зарахування повинно мати однаковий характер: грошовий або негрошовий, бути зворотнім, несуперечливим, незаставленим та отриманим на законних підставах до моменту проведення такої конверсії. Зарахування такого зобов'язання повинно відбуватися на основі документально оформленої заяви кредитора.

Доктрина польського права проведення такої операції пояснює, що в основному для товариства це являється звільненням від боргу шляхом

умовного взаємозаліку. Тобто в такій конверсії відсутні операції в активі балансу і не з'являється майновий складник, а вся операція відбувається між складниками пасиву балансу. Для реалізації такої операції обов'язковим елементом мають бути належно оформлені такі моменти:

- вимога повернення зобов'язання для кредитора;
- зобов'язання відмовлення від боргу взаємозаліків шляхом його зарахування до статутного капіталу підприємств;
- протокол загальних зборів учасників підвищення статутного капіталу.

Реєстрація підвищеного статутного капіталу відбувається на основі підписаного умовного взаємозаліку зобов'язань та відповідного протоколу рішень загальних зборів учасників.

В Україні можливість проведення конверсії в основному розглядається на макроекономічному рівні в ситуації заміни зовнішнього боргу держави новими борговими зобов'язаннями. На мікроекономічному рівні конверсія боргу майже не розглядається та не проводиться у зв'язку з розбіжностями в законодавчій базі та бар'єрами в управлінських органах виконавчої влади та місцевого самоврядування.

З точки зору фінансового обліку операція конверсії заборгованості корпоративного права є можливою та полягає у переносі конвертованого зобов'язання з позиції “довгострокових зобов'язань” до позиції “статутний капітал” в пасиві балансу.

З точки зору юридичної правомірності проведення такої трансформації зобов'язання необхідно брати під увагу Цивільний та Господарський кодекси України (далі ЦК України та ГК України відповідно).

А саме, статтею 13 Закону України “Про господарські товариства” встановлено, що внеском до статутного (складеного) капіталу господарського товариства можуть бути гроші, цінні папери, інші речі або майнові чи інші відчужені права, що мають грошову оцінку, якщо інше не встановлено законом [4]. Отже, відповідно до цієї статті Закону України, до статутного фонду підприємства можна внести будь-що, що має грошову оцінку. Аналізуючи пункт 4 статті 2 Закону України “Про режим іноземного інвестування” іноземні інвестиції можуть здійснюватися в тому числі у вигляді: грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно із законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торгівельними звичаями. На основі чого можна ствердити, що право вимоги виконання кредиторського зобов'язання може бути вкладом у статутний капітал підприємства-боржника за умови збільшення його статутного капіталу. При цьому має бути здійснена грошова оцінка права вимоги, яка відповідно до норм вище вказаного закону повинна бути гарантована першокласним банком та мати вартість у конвертованій валюті України [5].

Але з іншого боку юридична консультація з цього приводу говорить, що стаття 144 ЦК України не допускає звільнення учасника від внеску до

статутного капіталу, а також те, що шляхом зарахування вимог до товариства таке зарахування є новацією, тобто заміна одного зобов'язання іншим. Згідно із ст. 604 ЦК України новація здійснюється тільки між тими самими сторонами. В аналізованій ситуації – сторони не одні й ті самі, у першому зобов'язанні – це засновник і підприємство, у новому ж зобов'язанні – засновник і загальні збори учасників. Також існує думка, що таке зарахування є неможливе відповідно до ст. 601 ЦК України, оскільки зараховуються зустрічні неоднорідні вимоги, а саме зобов'язання щодо збільшення статутного капіталу виникає у засновника не перед підприємством, а перед загальними зборами учасників. [6]

Щоб зрозуміти вказані юридичні обмеження необхідно проаналізувати структуру статті 144 ЦК України. Аналізуючи пункти статті 144 ЦК можна ствердити, що її перша та третя частина встановлює обов'язкові вимоги лише для учасників підприємства на етапі формування статутного капіталу, а саме:

- розмір статутного капіталу ТОВ не може бути меншим розміру, встановленого законом [7]. Згідно з частиною першою ст. 52 Закону України "Про господарські товариства" розмір статутного фонду ТОВ повинен становити не менше суми, еквівалентної одній мінімальній зарплаті, виходячи із ставки мінімальної зарплати, яка діє на момент створення ТОВ [4];

- до моменту державної реєстрації товариства з обмеженою відповідальністю його учасники повинні сплатити не менше ніж п'ятдесят відсотків суми своїх вкладів. Частина статутного капіталу, що залишилася несплаченою, підлягає сплаті впродовж першого року діяльності товариства [7].

Але частина 2 ст 144 ЦК України не вказує конкретно до якого етапу розвитку товариства вона відноситься, а саме: "не допускається звільнення учасника ТОВ від обов'язку внесення вкладу до статутного капіталу товариства, у тому числі шляхом зарахування вимог до товариства". Саме ця частина цієї статті Кодексу призводить до неадекватного розуміння контролюючих органів України різного рівня можливості проведення конверсії зобов'язання на корпоративне право.

Допомогою у розумінні цієї статті є офіційно представлене роз'яснення Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва, яке говорить, що обов'язок внесення учасниками своїх вкладів до статутного капіталу та неможливість звільнення від такого обов'язку шляхом зарахування вимог до ТОВ стосується лише первинних вкладів учасників з огляду на те, що це правило розміщене між нормами, які стосуються саме первинних вкладів учасників товариства [8].

Базуючись на роз'ясненнях Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва та міжнародних аудиторських компаній, можна погодитись, що вказані обов'язки щодо формування статутного капіталу більше стосуються новоствореного підприємства, а не діючого, для якого підвищення статутного капіталу є скоріше правом,

а не обов'язком. Окрім того, в частині шостій цієї ж статті 144 вказано, що порядок внесення додаткових вкладів встановлюється законом і статутом товариства. Тому на основі цієї частини також можна припустити, що якщо в статуті товариства вказано, що додатковий вклад окреслюється грошовим зобов'язанням, то така операція можлива. А таке право реалізується на основі відповідного рішення зборів учасників товариства, які вправі самостійно визначати розмір, форму і порядок внесення учасниками додаткових вкладів [4].

Розглядаючи конверсію з суб'єктивної точки зору, належить визнати, що ця операція є нічим іншим як взаємозаліком зобов'язань. Але відповідно до статті 601 ЦК України взаємозалік виступає тоді, коли одна сторона звертається до другої припинити зобов'язання шляхом взаємозаліку. Щоб оминати цю статтю бажано, щоб підприємство-кредитор подало вимогу повернення боргових зобов'язань. Одночасно на підставі рішення загальних зборів учасників можна зазначити, що збільшення статутного капіталу відбувається шляхом внесення учасником грошової вимоги до статного капіталу підприємства. Відповідно протокол рішення загальних зборів учасників та підписана умова проведення такої конверсії дають право признати таку інвестицію у відповідності до ст. 144 ЦК України, ст. 2 ЗУ “Про режим іноземного інвестування” та ст. 13 ЗУ “Про господарську товариства”.

Розглянемо чинники такої операції. Проведення такої операції абсолютно не погіршує, а навпаки покращує ситуацію для кредиторів підприємства. Оскільки завдяки конверсії кредитор стає учасником, то зменшується кількість кредиторів та суми зобов'язань, необхідних до повернення. У такому випадку товариство наважується конвертувати ту частину зобов'язання, яке воно не в стані погасити. Відповідно новий учасник зможе повернути свій внесок з майна, якщо воно покриває внесений капітал.

Для закордонного контрагента, якому українське підприємство не в стані виконати повністю задекларованих раніше зобов'язань із терміном позовної давності на межі завершення, одним із безпечних кроків може стати отримання корпоративних прав цього підприємства. Тим самим дозволить досягнути контроль над підприємством, господарською діяльністю з надією відновити його економічну санацію.

Для інших контрагентів підприємства така операція створює враження збільшення капіталізації, а також дає надію на відновлення платоспроможності, якщо в результаті конверсії стан поточних зобов'язань зменшиться до рівня оборотних активів.

З іншого боку, аргументом проти проведення такої конверсії є підприємства з надмірною заборгованістю та неплатоспроможністю. Аргументація відноситься до оцінки реального стану покриття статутного капіталу активами підприємства. Аналізуючи фінансовий стан підприємства, перед проведенням такої операції належить утриматися, якщо вартість його необоротних активів буде меншою від вартості статутного капіталу, оскільки

така операція не може запевнити гарантії її повернення. Проведення конверсії зобов'язань у такому підприємстві порушує умову реального покриття статутного капіталу, а також може розглядатися як фальшування реальної вартості вкладів. Отже, підвищений таким чином статутний капітал неплатоспроможного підприємства не несе гарантійної та інформаційної функції, а створює лише переконання про капіталізацію товариства, що не відтворює реального стану підприємства.

На сьогоднішній день можливості іноземного інвестування в Україні стали досить важкими та непривабливими для іноземних інвесторів. Останні зміни в законодавстві щодо ЗУ "Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи", створили несприятливу ситуацію для залучення іноземних інвестицій [10]. Хотілося б підкреслити, що законопроект цих змін був спрямований на: "вдосконалення законодавства у сфері кредитно-фінансового регулювання, забезпечення стабільного функціонування банківської системи та реалізації ефективних заходів щодо підтримки ліквідності банків України та формування резервів, приведення у відповідність із сучасними реаліями механізму погашення фізичними та юридичними особами заборгованості за іпотечними та іншими кредитами тощо", але не на створення дискримінаційних умов для іноземного інвестування. Прийняті зміни знову відтворили оскаржену в 2005 році Верховним судом України Постанови НБУ від 14. 10. 2004 р. №482 "Про затвердження Положення про порядок здійснення у грошовій формі іноземних інвестицій в Україну та повернення іноземному інвестору його інвестиції, а також репатріації прибутків, доходів, інших коштів, одержаних від інвестиційної діяльності в Україні" [11].

Внесені зміни для "подолання фінансової кризи" безпосередньо стосуються іноземних інвесторів, які ще мають бажання здійснити операції внесення-повернення іноземних інвестицій в Україні у грошовій формі. Внесені в 2009 році зміни до обговорюваного законодавства відновили примусову конвертацію валюти на міжбанківському валютному ринку України, яка має допомогти Національному банку України штучно підтримувати курс гривні. З іншого боку – завдяки ускладненому процесу повернення іноземних інвестицій та доходів від інвестиційної діяльності – сповільнити масовий відплив з України коштів іноземних інвесторів у зв'язку з негативною ситуацією на ринку України [12].

Наступним бар'єром на шляху іноземних інвестицій, починаючи з 24 листопада 2009 року, є вимога перерахування іноземних інвестицій у валюті на валютний рахунок іноземного інвестора, відкритий у банку на території України; продаж валюти на міжбанківському валютному ринку України за гривні з наступним зарахуванням на свій банківський рахунок, відкритий у національній валюті України.

Відповідно "повернення іноземних інвестицій, а також доходів, прибутків, інших коштів, одержаних іноземним інвестором від інвестиційної

діяльності в Україні, може здійснюватися у даний час з рахунку резидента як на інвестиційний рахунок іноземного інвестора, відкритий в уповноваженому банку, так і безпосередньо на рахунок іноземного інвестора, відкритий в іноземному банку” [10].

Наступним кроком проведення грошової інвестиції є нова вимога державної реєстрації іноземних інвестицій у вигляді валютних цінностей у Національному банку України відповідно до Положення про порядок державної реєстрації Національним банком України іноземних інвестицій, яке набрало чинності з 15. 03. 2010 р. [13].

Що правда, державна реєстрація іноземних інвестицій у майновій формі, як і раніше, залишилась за міськими державними адміністраціями, відповідно до Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій, затвердженого постановою КМУ від 07. 08. 96 р. № 928 [5].

Крім того, зміни встановлюють обмеження щодо перерахування іноземної валюти на інвестиційні рахунки в тій іноземній валюті, що визнається Національним банком України вільно конвертованою валютою. Нагадаємо, до вільно конвертованої валюти належать австралійські долари, англійські фунти стерлінгів, датські крони, долари США, ісландські крони, канадські долари, норвезькі крони, шведські крони, швейцарські франки, японські єни та євро (1 група Класифікатора іноземних валют та банківських металів, затвердженого постановою Правління НБУ від 04. 02. 98 р. № 34). На основі цього встановлюються обмеження для валют з 2-ї чи 3-ї груп Класифікатора, тому що здійснення перерахування в таких валютах уповноваженим банком, котрий зобов’язаний повернути такі кошти відправнику з повідомленням про неможливість зарахування їх як іноземної інвестиції.

Як приклад необдуманих рішень у сфері законодавства можна було спостерігати в 2008-2009 році вплив іноземних інвестицій у Російській Федерації, наслідком чого на сьогоднішній день є певний прорив у змінах законодавства РФ, які стосуються можливості проведення реструктуризації зобов’язань у валюті в заміні на корпоративне право. Відповідно, від 2010 року на основі внесених змін до Федерального закону Росії “Об обществах с ограниченной ответственностью”, а також Федерального закону Росії “Об акционерных обществах” учасники товариства або треті особи мають право зарахувати грошові вимоги до товариства в рахунок внесення додаткових вкладів до статутного капіталу [9].

Висновки. Отже, конверсія боргу внесків до статутного капіталу, тобто заміна існуючих боргових зобов’язань новими, є новим інструментом оптимізації структури зовнішньої заборгованості підприємств України. Викуп боргу боржником означає остаточне погашення його зобов’язань перед кредиторами. Втім, зазначені методи зменшення боргового тягаря мають певні недоліки, оскільки можуть репрезентувати неправдиву ситуацію неплатоспроможного підприємства.

Тому з метою уникнення подвійного розуміння статті 144 Цивільного кодексу України та непорозумінь при реєстрації додаткового вкладу до статутного капіталу, пропозицією буде внести до розгляду зміни до ЦК України в статті 144 частині 2, про уточнення позиції, яка стосується лише первинних вкладів до статутного капіталу підприємства.

Зважаючи на те, що іноземні інвестиції приносять неоціненну користь не лише для економіки України, а також для соціальної та культурної сфери нашої держави, залишається лише надіятися, що такі дискримінаційні положення для іноземних інвестицій на Україні будуть діяти лише до 01. 01. 2011 р. [10]. А також, що Україна, запозичуючи досвід у найбільших своїх сусідів, зможе внести офіційні зміни щодо проведення конверсії зобов'язань внесків до статутного капіталу.

Література:

1. Васильєва В., До питання про поняття корпоративного права. – <http://www.LawSchool.lviv.ua> (19. 07. 2004).
2. Uchwała Sądu Najwyższego Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 marca 1993 r. (sygn. akt CZP 123/92) oraz z dnia 26 marca 1993 r. (sygn. akt III CZP 20/93).
3. Kodeks Cywilny – Dziennik Ustaw poz. 93 nr 16 z 1964 roku -<http://bap-psp.lex.pl/serwis/kodeksy/akty/64.16.93.htm>.
4. Закон України "Про господарські товариства" від 19. 09. 91 р. № 1576-ХІІ (зі змінами та доповненнями).
5. Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 19. 03. 1996 р., № 93/96-ВР (зі змінами та доповненнями).
6. Колянковський Т. Частка у товаристві замість боргу? Не вийде! // Дебет-Кредит. – № 19 від 10. 05. 2004 р. – С. 32-36.
7. Цивільний кодекс України від 16. 01. 2003 р., № 435-IV.
8. Лист Держпідприємництва України від 14. 07. 2004р., № 4783.
9. Бухгалтерские и налоговые последствия перевода задолженности во вклад в капитал – <http://www.acg.ru/news2.phtml?m=6485> (25. 01. 2010).
10. Закон України "Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи" від 23. 06. 2009 р., № 1533-VI.
11. Постанова Правління НБУ від 29. 04. 2005 р., №154.
12. Регусевич Р. Скасовано конвертування іноземних інвестицій // Дебет-Кредит. – № 22 від 30. 05. 2005 р. – С. 22-35.
13. Постанова Правління НБУ "Положення про порядок державної реєстрації Національним банком України іноземних інвестицій" від 23. 12. 2009 р., № 762.

УДК 330. 3

Кулакова Н. Л.,*ассистент кафедры экономики предприятий УО “Полесский государственный университет”, Республика Беларусь*

ОПЫТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ АПК БЕЛАРУСИ НА ЗАГРЯЗНЕННЫХ РАДИОНУКЛИДАМИ ТЕРРИТОРИЯХ

У роботі представлено результати досліджень виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських організацій, які здійснюють свою діяльність на територіях, забруднених радіонуклідами. Виділено особливості функціонування цих господарюючих суб'єктів, проблеми, що виникають при виробництві продукції, а також загальнодержавні проблеми, у тому числі фінансування, розвитку забруднених територій Росії, України та Білорусії. Виконано оцінку впровадження плану з фінансування захисних заходів у сільськогосподарському виробництві на забруднених радіонуклідами територіях Республіки Білорусь, представлено складові фінансової системи Білорусії у формуванні джерел коштів по цьому напрямку, зроблено висновки та обґрунтовано пропозиції за даними результатів.

Ключові слова: фінансування, джерела коштів, сільськогосподарське виробництво, радіоактивне забруднення, захисні заходи

В данной работе представлены результаты исследований производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций, осуществляющих свою деятельность на территориях загрязненных радионуклидами. Выделены особенности функционирования данных хозяйствующих субъектов, проблемы, возникающие при производстве продукции, а также общегосударственные проблемы, в том числе финансирования, развития загрязненных территорий России, Украины и Беларуси. Выполнена оценка внедрения плана по финансированию защитных мероприятий в сельскохозяйственном производстве на загрязненных радионуклидами территориях Республики Беларусь, представлены составляющие финансовой системы Беларуси в формировании источников средств по данному направлению, сделаны выводы и обоснованы предложения по данным результатам.

Ключевые слова: финансирование, источники средств, сельскохозяйственное производство, радиоактивное загрязнение, защитные мероприятия.

In the given work results of researches are presented is industrial-economic activities the agricultural organizations. The enterprises carry out the activity in territories of radiation pollution. Features of functioning of the given managing subjects are allocated. The problems arising at production, and also nation-

wide problems, including financings, developments of the polluted territories of Russia are certain, Ukraine and Belarus. The estimation of introduction of the plan on financing protective actions in an agricultural production on polluted territories of Byelorussia is executed. Components of a financial system of Belarus in formation of sources of means in the given direction are presented. Are drawn conclusions and offers according to results are proved.

Keywords: *financing, sources of means, an agricultural production, radioactive pollution, protective actions*

Постановка проблемы. Одной из серьезных проблем на протяжении более двух десятилетий остается проблема обеспечения жизнедеятельности населения, проживающего на загрязненных радионуклидами территориях. Преодоление последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС стоит в числе важнейших государственных задач. Последствия аварии такого масштаба классифицируются как "национальное экологическое бедствие" и не могут рассматриваться лишь с точки зрения радиологии или радиационной безопасности. Пострадавшие территории требуют осуществления комплекса специальных реабилитационных мероприятий, направленных на устранение последствий аварии. Особенностью ведения хозяйственной деятельности на землях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, является направленность на получение чистой сельскохозяйственной продукции. Однако осуществление мероприятий по ликвидации негативных последствий возможно только путем выделения дополнительных финансовых средств. Данное направление требует комплексного научного подхода с целью регулирования мер, систематического контроля и совершенствования финансовой политики государства.

Анализ последних исследований и публикаций. В результате аварии на ЧАЭС в наибольшей степени радиоактивному загрязнению подверглись территории России, Беларуси и Украины, где площади радиоактивного загрязнения цезием-137 с плотностью 1 Ки/км² и выше соответственно достигали 57, 46 и 37 тыс. км² соответственно [1, с. 5]. На загрязненных территориях проживало около 5 млн. человек [2, с. 36]. В течение более чем 20 лет после Чернобыльской катастрофы в жизненном укладе и сфере материального производства населения загрязненных радионуклидами регионов происходят существенно отличные от сопредельных незагрязненных районов изменения, обусловленные радиоэкологическими, социально-экономическими и административно-правовыми факторами [3, с. 154]. Большая часть территорий, пострадавших в результате аварии на ЧАЭС, расположены на землях Полесского региона. Полесье находится на территории четырех государств: Белоруссии, Украины, Польши и России. Общая площадь Полесья составляет около 130 тыс. км² [4]. В основном, Полесье располагается на территории южной Белоруссии и северной Украины, но также частично охватывает и территории Люблинского воеводства Поль-

ши и Брянской области России. Особенностью ведения хозяйственной деятельности на землях Полесского региона, подвергшихся радиоактивному загрязнению, является направленность на получение чистой сельскохозяйственной продукции, снижение дозы внутреннего облучения населения, получаемой в результате осуществления хозяйственных процессов и с потреблением продуктов питания. Действительно, получение чистой продукции, как главного показателя возможности достижения социальной безопасности и экономической эффективности, было положено в основу направления программы переориентации сельскохозяйственных организаций в районах, пострадавших от Чернобыльской аварии. Однако, на практике возникла необходимость внедрения целого комплекса мер по развитию и реализации специализированных программ повышения эффективности ведения сельскохозяйственного производства в районах, пострадавших от катастрофы на ЧАЭС, с учетом специфических особенностей территорий и степени загрязнения, с целью решения задачи получения сельскохозяйственной продукции с содержанием радионуклидов в допустимых пределах.

Цель и задачи исследования. Важным направлением работы в плане практической реализации накопленных научных результатов в различных областях является не только научное обоснование, но и реальная разработка комплексных программ реабилитации административных районов на радиоактивно загрязненных территориях с учетом местных сырьевых и производственных возможностей. Последние предусматривают комплексное решение медицинских, радиационно-гигиенических, социально-экономических, демографических и социально-психологических проблем. В то же время, необходимо строгое соблюдение порядка финансирования относительно разработанных норм и нормативов, недопущения невыполнения планов финансирования по предложенным реабилитационным мероприятиям. В связи с этим необходимо исследование существующей системы финансирования, плановых и фактических данных реализации программ, с целью определения основных путей совершенствования развития сельскохозяйственного производства территорий, загрязненных радионуклидами и выбора наиболее эффективных направлений.

Изложение основного материала. В России, Беларуси и Украине для реализации различных реабилитационных мероприятий были разработаны специальные программы по вложению капитальных средств для загрязненных радионуклидами территорий на периоды 1996 – 2000 гг., 2001-2005 гг. и на период до 2010 г. В то же время, реализация специфических программ на загрязненных радионуклидами территориях не может осуществляться в полной мере через самостоятельное финансирование предприятий-производителей, что обусловливается дополнительными затратами, направленными на получение сельскохозяйственной продукции с нормативно допустимым содержанием радионуклидов, и ставит необходимость установления порогов целесообразности производства сель-

скохозийственной продукции. Как установили Лыч Г. М. и Патеева З. Г. себестоимость продукции в радиационно-загрязненных зонах будет выше, если хозяйство несет дополнительные затраты на очистку продукции, а в связи с этим, закупочные цены должны стимулировать производство экологически чистой продукции [5]. Этот факт в свою очередь определяет важность проведения грамотной налоговой, ценовой, бюджетной политики тех государств, где находятся пострадавшие от чернойбыльской катастрофы территории, установление научно-обоснованных объемов финансирования реабилитационных мероприятий, контроля их рационального, своевременного и целевого осуществления.

Министерство финансов и Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь установили с 1 января 2000 года порядок выделения средств на приобретение основной и дополнительной доз фосфорно-калийных удобрений для внесения на угодьях, загрязненных радионуклидами цезия-137 (1 и более $\text{Ки}/\text{км}^2$), стронцием-90 (0,15 и более $\text{Ки}/\text{км}^2$) за счет средств республиканского бюджета. В состав работ по приобретению и поставке основной и дополнительной доз фосфорно-калийных удобрений входят: стоимость удобрений, железнодорожный тариф, расходы на переработку удобрений, дополнительные услуги железной дороги, стоимость расчета потребности в удобрениях и стоимость их доставки. Также был установлен с 1 января 2000 года порядок финансирования комплекса работ по известкованию загрязненных радионуклидами кислых почв за счет средств республиканского бюджета.

Одним из источников средств для финансирования выполнения заданий Государственной программы по ликвидации последствий катастрофы на ЧАЭС в Республике Беларусь является чрезвычайный налог, введенный в 1992 г. До 1994 г. его размер составлял 18% от фонда оплаты труда всех предприятий, расположенных на территории Беларуси (за исключением колхозов, совхозов, фермерских хозяйств). С 1994 г. правительство было вынуждено пойти на снижение ставки чрезвычайного налога до 12%, а в 1998 г. – до 4% [5, с. 118]. В 2005 г. ставка чрезвычайного налога, взимаемого с фонда заработной платы, была снижена до 3%.

Финансирование производства продукции АПК в загрязненных радионуклидами районах Беларуси складывается следующим образом: затраты, предписанные технологиями, производятся за счет собственных средств, которые учитываются в годовом отчете предприятия, а специальные мероприятия, рекомендованные для получения экологически безопасной продукции, проводятся за счет средств государственного и местных бюджетов. В конце отчетного года составляется отдельный отчет по целевому использованию этих средств. По обоснованию целесообразности выделения бюджетных средств разрабатывается и применяется "Порядок финансирования комплекса работ на загрязненных радионуклидами почвах". Однако в республике складывается сложная ситуация с финанси-

ванием мероприятий, направленных на минимизацию негативных последствий чернобыльской аварии, что отмечают Соловцов Н. И. и Соловцов Р. Н., Скоропанова Л. С., Синельников М. В. [6, с. 244-254].

Из средств, предусмотренных в целом на ликвидацию последствий чернобыльской катастрофы в республике, для АПК выделяется около 6-7 %, что является недостаточным. К примеру, в связи с уточнениями бюджета в сентябре и декабре 2001 года плановое финансирование было увеличено до 39,706 млрд. белорусских рублей. Однако фактическое выделение средств за 2001 год составило 25,106 млрд. белорусских рублей. На сумму 14,6 млрд. рублей платежные поручения Комитета по проблемам последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС не были оплачены. Недофинансирование не позволяет выполнять комплекс специальных защитных мероприятий на загрязненных радионуклидами угодьях в полных объемах, рекомендуемыми учеными. К тому же финансирование постоянно задерживалось. Так, в 2001 году средства на минеральные удобрения хозяйства получали на протяжении года, а не в начале весны. Значительных капиталовложений требует специализация хозяйств, которая особенно нужна загрязненным районам, а также реконструкция мелиоративных систем, предусмотренная социальной программой.

В настоящий момент в Республике Беларусь выполняется государственная программа по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС на 2006-2010 гг. Основной целью последней государственной программы является социально-экономическая и радиоэкологическая реабилитация загрязненных территорий, создание условий для ведения хозяйственной деятельности без ограничений по радиационному фактору и дальнейшего снижения риска для здоровья населения. Мероприятия программы имеют финансовое, материально-техническое, научное и кадровое обеспечение. Источником финансирования мероприятий государственной программы являются средства республиканского и местных бюджетов. Для выполнения заданий, связанных с преодолением последствий катастрофы, в 2006-2010 гг. предусматривается направить 3277,5 млрд. белорусских рублей, из них 3116,7 млрд. руб. из республиканского и 160,8 млрд. руб. из местных бюджетов. Объем затрат рассчитан в прогнозных ценах 2006 г. и ежегодно уточняется, исходя из экономических возможностей и прогнозов социально-экономического развития Республики Беларусь [7].

В Беларуси осуществляются следующие основные мероприятия в сельскохозяйственном производстве на загрязненных радионуклидами территориях: поставка минеральных удобрений (фосфорные и калийные); известкование кислых почв; средства химической защиты растений; создание культурных кормовых угодий; работа по уходу за пастбищами в частном секторе; применение комбикорма с цезий связывающей добавкой; обеспечение сельскохозяйственных работников дополнительными комплектами спецодежды и средствами индивидуальной защиты; обеспечение системы радиационного контроля; ремонтно-эксплуатационные

работы на внутрихозяйственных мелиоративных сетях; изменение специализации. Выполнение планов и объемы финансирования мероприятий по реализации Государственной программы Республики Беларусь по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС на 2006-2010 за счет средств республиканского бюджета с учетом передачи финансирования отраслевым министерствам, другим республиканским органам и организациям и субвенций на областной уровень представлены в таблице 1.

Таблица 1

Выполнение плана финансирования защитных мероприятий в сельскохозяйственном производстве на загрязненных радионуклидами территориях Республики Беларусь, млн. руб.

Наименование мероприятий	2006 г.		Выполнение плана за 2006 г., %	2007 г.		Выполнение плана за 2007 г., %	2008 г.		Выполнение плана за 2008 г., %
	план	факт		план	факт		план	факт	
Поставка минеральных удобрений (фосфорные и калийные)	74094,1	67779,0	91,5	76 593,87	52232,7	68,2	71320,1	71320,1	100
Известкование кислых почв	11599,5	10964,6	94,5	9 099,73	8716	95,8	12248,9	12248,9	100
Средства химической защиты растений	983,2	976,5	99,3	960,2	902,3	94	1009,2	1009,2	100
Создание культурных кормовых угодий	5731,3	1298,3	22,7	3 962,6	2317,1	58,5	2904,5	2904,5	100
Работа по уходу за пастбищами в частном секторе	643,9	3834,0	595,4	568,6	518,1	91,1	540,5	540,5	100
Применение комбикорма с цезий связывающей добавкой	1015,1	895,4	88,2	1 033,9	250,9	24,3	428,2	428,2	100
Обеспечение спецодеждой и средствами индивидуальной защиты	433,3	390,3	90,1	525	242,9	46,3	500,4	500,4	100
Обеспечение системы радиационного контроля	2759,6	1961,2	71,1	3 060,1	1913,9	62,5	2740,8	2740,8	100

Ремонтно-эксплуатационные работы на внутрихозяйственных мелиоративных сетях	1218,1	1315,0	108	2109	2046,8	97,1	2290,4	2290,4	100
Изменение специализации	17567,9	19574,4	111,4	27 983	35270,4	126,0	16807,3	19548,1	116,3
Итого:	116046,0	108988,7	93,9	125895,6	104411,1	82,9	110790,3	113531,1	102,5

Примечание – Источник: по данным Министерства по чрезвычайным ситуациям Республики Беларусь (Департамент по ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС)

Таким образом, можно отметить, что динамика выполнения плана финансирования защитных мероприятий в сельском хозяйстве Беларуси не являлась стабильной до 2008 г., хотя результаты по осуществленным мероприятиям имеют значительные.

Проблема обеспечения финансовыми средствами в полном объеме на осуществление защитных мероприятий, социальных выплат по чернобыльской линии существует также на Украине и в России. Так, по данным Министерства финансов Украины, в начале 2005 года была погашена существующая бюджетная задолженность за 2004 г. по чернобыльским выплатам в размере 350 млн. гривен [8]. Однако уже в 2008 г., как отражают данные информации Министерства финансов Украины о выполнении Государственного бюджета Украины в 2008 году, план финансирования субвенций из государственного бюджета тем областям, которые пострадали от чернобыльской катастрофы, был осуществлен в стопроцентном объеме в размере 2000,3 млн. гривен [8].

Выводы. В настоящее время на загрязненных радионуклидами территориях эффективность проведения защитных мероприятий, направленных на уменьшение поступления радионуклидов в продукты питания, выражается в снижении себестоимости и повышении качества производимой сельскохозяйственной продукции. В то же время, на сегодняшний день по-прежнему существует вопрос о защите интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей, в связи с чем необходима система регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию при формировании государственных и региональных продовольственных фондов. Однако, при вводе гарантированных цен на основные виды продукции, возможно их превышение, что сделает конечную продукцию предприятий неконкурентоспособной. В экономически развитых странах государство устанавливает обоснованные целевые цены на основные виды продукции

сельского хозяйства, которые обеспечивают возмещение среднего уровня затрат, земельную ренту и среднюю прибыль нормально функционирующих предприятий каждой зоны страны. Ограниченные возможности государственного бюджета пока не позволяют воспользоваться опытом зарубежных стран в полном объеме. Поэтому возможно применение механизма компенсационных выплат из государственного бюджета производителям сельскохозяйственной продукции через установление надбавок к закупочным ценам перерабатывающих предприятий.

В связи с этим в сфере налогово-бюджетной политики для пострадавших регионов в перспективе надо принять такие меры, чтобы уравнивать их конкурентоспособность, вызванную спецификой загрязнения, с предприятиями чистых регионов при прочих равных условиях. Это, прежде всего, касается компенсации дополнительных затрат хозяйствующим субъектам из-за последствий аварии на ЧАЭС. Преобразования сельского хозяйства загрязненных радионуклидами территорий должны проходить стабильно и постепенно. Такой характер реформирования в сочетании с бюджетно-налоговыми преференциями исключает повышенный риск для хозяйствования в трудных условиях социально-экономической реабилитации пострадавших территорий. Планирование создания улучшенных сенокосов и пастбищ, подбор участков должно осуществляться на основании данных агрохимических показателей, плотности радиоактивного загрязнения почв по всем элементарным участкам, прилегающим к населенным пунктам, и прогноза накопления радионуклидов.

При решении вопроса о финансовой поддержке перспективных мероприятий развития хозяйств далеко не всегда представляется возможным выделить радиационную составляющую и обеспечить ее адресное финансирование. Кроме того, частичное финансирование, как показывает практика, не дает положительного результата или остается невостребованным. Поэтому вопрос должен решаться с позиций поддержки наиболее эффективных мероприятий в целом. При этом последние должны быть привязаны к конкретным хозяйствам, с обязательным привлечением руководителей и специалистов этих хозяйств уже на стадии предварительного обоснования.

В реабилитационный период государственная поддержка сельхозпроизводителей в загрязненной зоне имеет целью обеспечения окупаемости вложенных средств, при условии поддержания нормативного уровня радиационной безопасности. Смещение приоритетов в программах реабилитации в сторону экономической эффективности требует предварительного обоснования и адресной привязки реабилитационных мероприятий.

Материальное производство, осуществляемое на территориях, пострадавших от аварии на ЧАЭС, является органической частью всего материального производства, но, с учетом особенностей загрязненных территорий, отличается от него. В связи с этим основные усилия специалистов,

менеджеров, работников сельхозпредприятий должны быть направлены на снижение издержек и получение максимальной прибыли при действующих экономических условиях функционирования товаропроизводителей путем рационального использования ресурсов: кормов, животных, рабочей силы, энергетических источников, зданий и сооружений с тем, чтобы с минимальными затратами получить максимальную продуктивность животных и высокое качество продукции при соблюдении экологических и санитарно-гигиенических норм и стандартов, а также добиться конкурентоспособного уровня производимой и реализуемой продукции.

Литература:

1. Чернобыль: 15 лет спустя / Под общ. ред. Н. В. Герасимовой. – М.: 2001. – 272 с.
2. Чернобыльская катастрофа / Головний редактор В. Г. Бар'яхтар. – Київ: Наукова думка, 1996. – С. 576.
3. Научные принципы регулирования развития АПК: предложения и механизмы реализации / редкол.: Гусаков В. Г. [и др.]. – Минск: Институт экономики НАН Беларуси, 2007. – 330 с.
4. Полесье. Материальная культура: монография / В. К. Бондарчик, И. Н. Браим, Н. И. Бураковская и др.; ред. кол.: В. К. Бондарчик, Р. Ф. Кирчив (отв. ред.) и др. – Киев: Наук. думка, 1988. – 448 с.
5. Лыч, Г. М., Патеева, З. Г. Чернобыльская катастрофа: социально-экономические проблемы и пути их решения / Г. М. Лыч, З. Г. Патеева. – Минск: приложение к журналу “Право и экономика”, 1999. – 296 с.
6. Научные принципы совершенствования АПК Беларуси. Серия: Агроэкономика 2003 / Институт аграрной экономики Национальной академии наук; под ред. Гусакова В. Г. – Мн., 2003 г. – 259 с.
7. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 11. 01. 2006 г. № 29 “Об утверждении Государственной программы по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС на 2006-2010 гг. ” // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО “Юрспектр”, Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Мн., 2008.
8. Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України у 2005 році; Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України у 2008 році / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/index> – Дата доступа: 12. 10. 2009.

УДК 338. 48-53

Мацукевич В. В.,*кандидат экономических наук, доцент***Ильючик Т. В.,***магистр экономических наук, аспирант УО “Полесский государственный университет”*

РАЗВИТИЕ АГРОЭКОТУРИЗМА В ЗОНЕ “ПИНСКОЕ ПОЛЕСЬЕ” С УЧЕТОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

У роботі на прикладі культурно-туристичної зони “Пінське Полісся” розглянуто туристично-рекреаційний потенціал та його особливості. Виявлено проблеми у використанні туристично-рекреаційного потенціалу цієї території та запропоновано шляхи їх вирішення з урахуванням використання агроекотуркластера на основі принципу державно-приватного партнерства як стратегії розвитку регіонального туризму. Визначено проблеми формування та розвитку туристично-рекреаційних кластерів та відображено роль маркетингових комунікацій у розвитку регіонального туризму.

Ключові слова: туристично-рекреаційний потенціал, агроекотуркластер, регіональний туризм, маркетингові комунікації.

В работе на примере культурно-туристической зоны “Пинское Полесье” рассмотрен туристско-рекреационный потенциал и отражены его особенности. Выявлены проблемы в использовании туристско-рекреационного потенциала данной территории и предложены пути их решения с учетом использования агроэкоотуркластера на основе принципа государственно-частного партнерства как стратегии развития регионального туризма. Обозначены проблемы формирования и развития туристско-рекреационных кластеров и отражена роль маркетинговых коммуникаций в развитии регионального туризма.

Ключевые слова: туристско-рекреационный потенциал, агроэкоотуркластер, региональный туризм, маркетинговые коммуникации.

In the work, an example of cultural tourism zone “Pinsk Polesye” discussed tourism and recreational potential and reflects its features. The problems in the use of tourist and recreational potential of this area and suggest ways to address them with the use of agroecoturklaster on the basis of state-private partnerships as a strategy for regional tourism development. The problems of formation and development of tourist-recreational clusters and reflects the role of marketing communications in the development of regional tourism.

Key words: tourist and recreation potential, agroecotourist clusters, regional tourism, marketing communications.

Постановка проблемы. В настоящее время агроэкотуризм является новой сферой деятельности для Республики Беларусь, рассматриваемой как важная составляющая национальной экономики. Развитие агроэкотуризма актуально и перспективно для всех регионов Республики Беларусь, в том числе и для региона Пинского Полесья. Данный вид туризма может оказать положительное воздействие на экономику региона, способствуя активизации сельского населения в развитии нового вида деятельности, снижению безработицы и оттоку местного населения в города, совершенствованию сельскохозяйственного производства, развитию инфраструктуры деревень, укреплению социальных контактов на основе культурного обмена, формированию спроса на местные товары и услуги и т. д. Агроэкотуризм даст импульс развитию сельских регионов за счет создания нового специфического сектора экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематику развития агроэкотуризма исследовало много ученых, непосредственно это А. Ю. Александрова, О. И. Дячук, В. И. Кружалин, В. А. Клицунов, С. Сахарова, Т. А. Хвагина.

Цель и задания исследования. Однако серьезное изучение проблем различных аспектов агроэкотуризма в регионе Пинского Полесья ранее не проводилось. Целью исследования является изучение развития агроэкотуризма в культурно-туристической зоне “Пинское полесье” с учетом использования туристско-рекреационного потенциала

Изложение основного материала. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 30. 05. 2005 г. № 573 “О создании туристских зон” предусматривается функционирование на территории Республики Беларусь 27 туристических зон. В них планируется формирование благоприятных условий для экономического развития и привлечения в индустрию туризма отечественных и иностранных инвестиций с учетом сохранения, рационального использования и приумножения природного потенциала и историко-культурного наследия.

Республика Беларусь как туристическая страна выделяется значительными региональными различиями своих природных провинций. В Брестской области предусмотрено развитие 5 туристических зон. Среди них Еврорегион “Беловежская пуша”, туристско-рекреационная зона “Белое озеро” еврорегиона “Буг”, транзитно-туристская зона “Брест-Барановичи-граница области”, Телеханская туристско-рекреационная зона, а также культурно-туристская зона “Пинское Полесье”, включающая Ганцевичский, Дрогичинский, Ивановский, Лунинецкий, Пинский, Столинский районы и город Пинск.

Создание и развитие каждой из пяти зон связано с социально-экономическим развитием административных районов, малых городов и средних городских поселений, агрогородков и других населенных пунктов. Исследуемая нами культурно-туристическая зона “Пинское Полесье” для развития агроэкотуризма имеет богатый рекреационный потенциал, т. е. совокупность природных, культурно-исторических и социально-экономических

предпосылок для организации рекреационной деятельности. Главной его составной частью являются природные рекреационные ресурсы, представляющие собой природные явления, процессы или отдельные элементы и явления географической среды, которые могут быть использованы для организации рекреационной деятельности.

Среди стран Европы Беларусь выделяется относительно высокой степенью сохранности естественных ландшафтов. В целях формирования благоприятной природно-экологической среды для развития туристической деятельности формируется ресурсная основа развития агроэкотуризма – сеть особо охраняемых природных территорий. В настоящее время данные территории изъяты полностью или частично из хозяйственного оборота и в отношении них законодательно предусмотрен особый режим охраны и туристического использования.

В культурно-туристической зоне "Пинское Полесье" расположено семь заказников республиканского значения: в Дрогичинском районе (биологический заказник "Званец", биологический заказник "Радостовский"), в Столинском районе (ландшафтный заказник "Ольманские болота"), в Лунинецком районе (часть ландшафтного заказника "Средняя Припять", биологический заказник "Лунинский"), в Пинском районе (ландшафтный заказник "Простырь", часть ландшафтного заказника "Средняя Припять", биологический заказник "Тырвовичи"). В посещении данных рекреационных ресурсов с первозданной природой заинтересованы туристы из стран Европы – Германии, Франции, Бельгии, Великобритании, Голландии, Италии, Швеции.

Местные биологические заказники "Завишье" и "Оброво" расположены в Ивановском районе, "Ермаки", "Изин", "Кончицы" и "Ступское" – в Пинском районе.

В культурно-туристической зоне "Пинское Полесье" расположено 7 памятников природы республиканского значения. Ботанический памятник природы "Кария овальная" находится в Дрогичинском районе, два ботанических памятника природы "Насажение сосны веймутовой" расположены в Ивановском районе, памятники "Парк Маньковичи" и "Пихта кавказская" – в Столинском районе, ботанический памятник природы "Парк Поречье", "Участок произрастания пихты белой" – в Пинском районе.

В культурно-туристической зоне имеется три памятника природы местного значения. В Столинском районе расположены "Парк Нижний Теребежов" и "Парк Новобережное", в Пинском районе – ботанические памятники природы местного значения "Невельские вязы", "Перехрестенские бересты" и "Гнедецкое заполье". Парк биологического и ландшафтного разнообразия "Перковичи" расположен в Дрогичинском районе, "Дубой" и "Заполье" – в Пинском районе.

Через Дрогичинский и Ивановский районы проходит Днепровско-Бугский канал. На территории культурно-туристической зоны протекают та-

кие реки, как Горынь, Ствига, Стырь, Бобрик, Лань, Припять, Случь, Цна. Черное и Белое озера расположены в Лунинецком районе.

Согласно данным Государственного кадастра туристических ресурсов Республики Беларусь, на территории культурно-туристической зоны “Пинское Полесье” расположены следующие недвижимые материальные историко-культурные ценности (в основном 3 категории): древние города и городища, стоянки, поселения, замки, дворцы и усадьбы, курганы и грунтовые погребения; православные церкви, католические костёлы и монастыри, часовни; еврейские синагоги; отдельные и братские могилы. склепы-погребения; парки, сады, скверы, бульвары и т. д.

Важное значение для развития любого вида туризма (агротуризм, фестивальный туризм, этнографический и иные), например, для создания маршрутов, имеет развитие инфраструктуры. Среди объектов размещения и общественного питания на территории культурно-туристической зоны “Пинское Полесье” расположено 6 гостиниц, 4 санатория, 10 домов отдыха, 1 дом охотника (рыбака), 16 усадеб, 7 ресторанов, 37 кафе, 15 баров, 46 мини-кафе (закусочная, кафетерии, буфеты). Имеются 9 объектов розничной торговли туристическими принадлежностями и снаряжением, подарками и сувенирами, 11 рынков, 11 парикмахерских и салонов красоты, 4 сауны, 8 бань. В регионе работают 6 туроператоров (турагентов).

В регионе также расположены следующие объекты отдыха, досуга и развлечений, культуры и спорта: 40 дворцов и домов культуры, 6 кино-театров, 3 библиотеки, 5 музеев, 6 стадионов, 3 плавательных бассейна, 1 теннисный корт, 1 букмекерская контора, 4 парка культуры (зоны отдыха), 5 ночных клубов, 5 бильярдных и др.

Одной из проблем, существующей в настоящее время инфраструктуры, является проблема некачественных автодорог. Ранее транзитную специализацию региона, туристические маршруты обычно разрабатывали по “центральной” шоссейным дорогам, связывающим между собой населенные пункты и туристические центры. Теперь положение изменилось, так как объектами туристического интереса на Полесье становятся различные историко-культурные памятники и памятные места, удаленные от основных автомагистралей. Отсутствие дорог с качественным покрытием создает серьезные проблемы при организации туристических маршрутов и осуществлении экскурсионного обслуживания туристов [1]. Создает проблемы в развитии туризма и отсутствие удобных автостоянок с соответствующей инфраструктурой, указателями населенных пунктов и достопримечательностей.

Вопросы развития туристической инфраструктуры, обустройства культурно-туристических зон, расширения сети туристических объектов решаются в схемах землеустройства районов и государственных схемах их комплексной территориальной организации. Для развития туризма разработана генеральная схема развития культурно-туристической зоны “Пинское Полесье”. Однако она требует серьезной доработки с учетом налаживания межрайонных связей в данной зоне.

В настоящее время некоторых объектов недостаточно для производства комплексного конкурентоспособного агроэкотурпродукта. В связи с этим, согласно Государственной программы социально-экономического развития и комплексного использования природных ресурсов Припятского Полесья на 2010 – 2015 годы [2], в данном регионе предусмотрены строительство агроэкотуристической лаборатории на берегу реки Припять, банно-оздоровительного комплекса с предприятием общественного питания в д. Домашицы, объекта придорожного сервиса с банно-оздоровительным комплексом на трассе М10, агроусадыбы с гостевым домиком в д. Курадово, создание на одной из животноводческих ферм в окрестностях г. Лунина условия для прогулок туристов по конному маршруту, строительство гостиницы в г. Микашевичи, реконструкция гостиницы в г. Лунинец, строительство дома рыбака на водохранилище "Велута", туристического комплекса на базе ООО "Экотуристический комплекс "Чибис", создание объекта придорожного сервиса "Центр экологического просвещения и туризма" на базе бывшего пионерского лагеря "Горынь" и др.

Для эффективного использования туристско-рекреационного потенциала исследуемой культурно-туристической зоны и всей ее территории, для решения вышеуказанных проблем культурно-туристической зоны, на наш взгляд, необходимо создание агроэкотуркластера, основанного на принципах государственно-частного партнерства, в качестве новой стратегии развития регионального туризма. Следует использовать при этом зарубежный опыт, который подтверждает, что активное применение механизмов государственно-частного партнерства приемлемо в тех областях, на которые у государства не хватает денег, но которые нельзя полностью отдать в частные руки [3]. В основу функционирования агроэкотуркластера должны быть заложены принципы государственно-частного партнерства по причине того, что приграничные территории культурно-туристической зоны "Пинское Полесье" являются проблемными по ряду позиций (расположены на территории проблемного региона – Белорусского Полесья; граничат с Украиной, т. е. являются приграничными и имеют свою специфику социально-экономического развития; частично загрязнены радионуклидами) и, следовательно, нуждаются в особой поддержке как со стороны государства, так и частного сектора. Кроме того, на современном этапе развития рынок не в состоянии решить проблемы экологического и социального характера, т. е. государство должно противодействовать абсолютизации рыночных отношений в сфере туризма. Например, в Украине определено, что "важной частью влияния на отрасль со стороны государства должна быть профилактическая работа по защите естественной среды от возможного отрицательного влияния туристического потока" [4].

Зарубежный опыт также свидетельствует о том, что существуют проблемы при формировании и развитии туристско-рекреационных кластеров. Среди них можно выделить следующие: отсутствие высококвалифицированных

кадров, практики стратегического планирования туристической деятельности на основе государственно-частного партнерства, знаний и опыта по технологии создания и управлению туристско-рекреационными кластерами у администрации. Например, в Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях достаточно длительный период создания туристско-рекреационного кластера (около 3 лет) [3].

На наш взгляд, решению данных проблем в определенной степени должно способствовать совершенствование нормативно-правовой базы, касающейся развития агроэкотуризма в Республике Беларусь. На законодательном уровне могут быть приняты стабилизирующие меры по созданию и развитию кластеров в данной сфере деятельности. Например, послабления в налогообложении среди участников кластера будут способствовать привлечению дополнительных участников и созданию более мобильной и функционально-эффективной модели кластера. Заслуживает внимания правовое обоснование использования при создании кластера принципа “одного окна” и так называемого принципа “бартера” (например, реклама субъектами агроэкотуризма услуг участника кластера “Белагропромбанка”, который в свою очередь обеспечивает представление услуг в сфере кредитования) и др.

Некоторые исследователи отмечают, что к перспективной модели развития агроэкотуризма, являющейся по сути кластером, также относятся Зеленые маршруты, т. е. маршруты, объединяющие регионы, туристические достопримечательности и местные инициативы, поддерживающие развитие “устойчивого туризма”. Данные маршруты благоприятно сказываются на развитии окружающей среды по причине использования немоторизированной формы передвижения [5].

Актуальным вопросом является формирование у общественности положительного мнения об агроэкотуризме на основе пропаганды (например, реклама на радио, телевидении, в СМИ и др.) туристско-рекреационного потенциала данного региона как на внутреннем, так и на международном рынках, следствием чего ожидается увеличение социального заказа, т. е. привлечение туристических потоков.

Проведение эффективной пропаганды туристско-рекреационного потенциала возможно с использованием комплекса маркетинговых коммуникаций. Некоторые исследователи отводят важную роль данному комплексу, отмечая при этом, что он “становится одной из основных причин и факторов превращения отдельных объектов или свойств территории в туристско-рекреационный ресурс. Любая характеристика, вызывающая интерес у туриста (природный объект, историческое событие, деятельность известной личности, миф, образ, легенда), с помощью маркетинговых коммуникаций может послужить основой создания уникального турпродукта” [6].

Районы, входящие в культурно-туристическую зону “Пинское Полесье”, имеют специфические особенности по причине разного функционального направления. Так, Пинский, Столинский, Ивановский и Дрогичинский

районы, расположенные на территории Белорусского Полесья, являются приграничными (границат с Украиной). С учетом данного фактора и богатого рекреационного потенциала соответствующих территорий некоторые исследователи предлагают создавать систему корреляции общего развития каждого административного района с учетом его рекреационного потенциала. Так, на основе функционально-планировочного районирования страны выделяются 3 основных типа районов с учетом их функциональной специализации в составе культурно-туристической зоны "Пинское Полесье": Пинский урбанизированный, Столинский природоохранный, Дрогичинский, Ивановский, Луинецкий и Ганцевичский сельскохозяйственные районы. Предлагается сделать центральным ядром развития всех видов туризма Пинский район, Столинский район должен ориентироваться на экологический туризм, а сельскохозяйственные районы должны поддерживать развитие культурно-познавательного и транзитного туризма [7].

Исследования свидетельствуют о том, что культурно-туристическая зона "Пинское Полесье", хотя и обладает богатым туристско-рекреационным потенциалом, имеет ряд проблем, решение которых, на наш взгляд, возможно с использованием кластерного подхода с на основе государственно-частного партнерства. Немаловажное значение имеет развитие маркетинговых коммуникаций.

Выводы. Подводя итоги анализа развития агроэкотуризма в культурно-туристической зоне "Пинское Полесье", можно сделать следующие выводы.

1. Согласно данным Государственного кадастра туристско-рекреационных ресурсов Республики Беларусь, культурно-туристская зона "Пинское Полесье", как проблемный регион, имеющий свои особенности, для развития агроэкотуризма имеет богатый рекреационный потенциал, представляющий собой совокупность природных, культурно-исторических и других объектов как социально-экономических предпосылок для организации рекреационной деятельности. Серьезное изучение проблем различных аспектов агроэкотуризма в регионе Пинского Полесья ранее не проводилось.

2. Важное значение для развития туризма и агроэкотуризма имеет развитие инфраструктуры региона. Для развития туризма разработана генеральная схема развития культурно-туристической зоны "Пинское Полесье". Однако она требует серьезной доработки с учетом налаживания межрайонных связей в данном регионе.

3. Для эффективного использования туристско-рекреационного потенциала и всей территории исследуемой культурно-туристической зоны и решения вышеуказанных проблем необходимо создание агроэкотуркластера, основанного на принципах государственно-частного партнерства, в качестве новой стратегии развития регионального туризма. При этом следует использовать зарубежный опыт.

4. Решению ряда проблем в развитии агроэкотуризма в определенной степени должно способствовать совершенствование нормативно-право-

вой базы, касающейся развития этого вида туризма в Республике Беларусь. На законодательном уровне могут быть приняты стабилизирующие меры по созданию и развитию кластеров в данной сфере деятельности.

5. Районы, входящие в культурно-туристическую зону “Пинское Полесье”, имеют специфические особенности по причине разного функционального направления. С учетом данного фактора и богатого рекреационного потенциала территорий предлагается создавать систему корреляции общего развития каждого административного района с учетом его рекреационного потенциала и межрайонных связей.

Литература:

1. Хвагина Т. А. Туристические потоки в культурно-туристской зоне “Пинское Полесье” и некоторые аспекты организации приема белорусских и зарубежных туристов в данном регионе / Т. А. Хвагина // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: материалы четвертой международной научно-практической конференции, УО “Полесский государственный университет”, г. Пинск, 20-22 мая 2010 г. / Национальный банк Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К. К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2010. – С. 147-151.

2. Государственная программа социально-экономического развития и комплексного использования природных ресурсов Припятского Полесья на 2010-2015 гг.: Указ Президента Респ. Беларусь 29. 03. 2010 г., № 161 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010. – № 1/11503.

3. Кружалин В. И. Туристско-рекреационные кластеры – новые стратегии развития регионального туризма / В. И. Кружалин // Инновации в туризме и санаторно-культурном деле. – 2009 г. – № 4-й. – С. 29-32.

4. Кружалин В. И. Туризм и рекреация на пути устойчивого развития: отечественные и зарубежные исследования [Текст]: Монография / Под ред. В. И. Кружалина, А. Ю. Александровой. – М.: Советский спорт, 2008. – 432 с.

5. Клицунова В. А. Кластерные принципы развития агроэкотуризма в регионах: ключевые аспекты и возможности реализации / В. А. Клицунова // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: материалы четвертой международной научно-практической конференции, УО “Полесский государственный университет”, г. Пинск, 20-22 мая 2010 г. / Национальный банк Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К. К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2010. – С. 132-135.

6. Дячук О. И. Роль маркетинговых коммуникаций в развитии регионального туризма / О. И. Дячук // Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси: материалы IV Международной молодежной конференции, УО “Полесский государственный университет”, г. Пинск, 9 апреля 2010 г. / Национальный банк Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К. К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2010. – С. 185-186.

7. Сахарова С. Практика и перспективы разработки генеральных схем развития туристских зон в Республике Беларусь / С. Сахарова [и др.] // Архитектура и строительство. – 2008 г. – № 10 (197). – С. 37-41.

УДК: 657

Пилипів Н. І.,*доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника*

НОРМАТИВНИЙ МЕТОД У МЕЖАХ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ – ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО ОБЛІКУ

Визначено необхідність впровадження нормативного методу на підприємствах нафтової і газової промисловості в межах центрів відповідальності за умови ефективної організації внутрішньогосподарського обліку затрат їх виробничо-комерційної діяльності. Запропоновано скласти звіти центрів відповідальності різних рівнів ієрархії з відображенням відхилень та поясненням причин їх виникнення для своєчасного забезпечення керівництва підприємства корисною інформацією.

Ключові слова: *нормативний метод, затрати, собівартість, внутрішньогосподарський облік, виробничо-комерційна діяльність, підприємства нафтової і газової промисловості, центри відповідальності.*

Определена необходимость внедрения нормативного метода в отдельных центрах ответственности на предприятиях нефтяной и газовой промышленности при условии эффективной организации внутреннего учета затрат производственно-коммерческой деятельности. Предложены отчеты центров ответственности разных уровней иерархии с обозначением отклонений та с целью разъяснения

Ключевые слова: *нормативный метод, затраты, себестоимость, внутрихозяйственный учет, производственно-хозяйственная деятельность, предприятия нефтяной и газовой промышленности, центры ответственности.*

This article examines the necessity of introducing the normative method on enterprises of oil and gas industry in the limits of centers of responsibility with the condition of effective organization of inter-accounting and spending related to production-commercial activity. The author suggests reports for centers of responsibility of different levels should be made which reflect different levels of hierarchy including the deviations and explanations for reasons of their appearance for timely provision of the administration of enterprises with information.

Key words: *normative method, costs, cost price, internal accounting, industrial and economic activity, enterprises of oil and gas industry, centers of responsibility.*

Постановка проблеми. В умовах розвитку ринкових відносин особливої ваги набувають питання підвищення ефективності організації внутрішньогосподарського обліку затрат їх виробничо-комерційної діяльності на підприємствах нафтової і газової промисловості. Це зумовлює необхідність організації обліку в межах центрів відповідальності.

Варто погодитися з тими вченими й практиками, які стверджують, що одним з ефективних методів організації внутрішньогосподарського обліку затрат і підвищення його ефективності є нормативний метод, який забезпечує найбільш ефективне управління затратами, оскільки регулює їх на стадії виникнення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На корисність нормативного методу звертає увагу В. Б. Івашкевич, який стверджує: “Нормативний метод створює можливості безпосереднього впливу на хід виробництва і результати господарської діяльності” [1, с. 107].

Поряд із тим А. А. Додонов вважає, що “великим недоліком існуючої теорії і практики нормативного обліку є та обставина, що він обмежується контролем лише за основними витратами на виробництво (матеріальними витратами й заробітною платою)” [2, с. 45]. Аналогічне твердження має російська вчена В. А. Терехова, яка зазначає, що у світовій практиці до нормованих ресурсів належать передусім трудові й матеріальні [3, с. 2].

Вважаємо, що для успішного впровадження нормативного методу на підприємствах нафтової і газової промисловості треба мати належну організацію внутрішньогосподарського обліку затрат виробничо-комерційної діяльності підприємств.

Мета і завдання дослідження. Основним завданням статті є розкриття необхідності застосування нормативного методу в площині дослідження організації внутрішньогосподарського обліку затрат виробничо-комерційної діяльності підприємств нафтової і газової промисловості в межах центрів відповідальності.

Виклад основного матеріалу. Нормативний метод не набув належного поширення на підприємствах нафтової і газової промисловості, не зважаючи на великі переваги. Основними причинами, які не дозволили нормативному методу зайняти провідне місце в системі управління виробничо-комерційною діяльністю, є:

- неорганізовані процедури зміни норм;
- технічна складність процесу внесення відповідних змін у норми;
- незацікавленість керівників виробничо-технічних служб у впровадженні цього методу обліку, у виявленні за допомогою обліку недоліків в організації виробництва й праці;
- недоліки прогнозування заходів щодо подальшого застосування нормативного методу одночасно з удосконаленням технологій та організації виробництва й праці.

В основу нормативного методу обліку затрат на виробництво та каль-

кулювання собівартості продукції (робіт, послуг) покладено такі три основні складники:

- граничний рівень затрат на одиницю продукції (робіт, послуг), встановлений у процесі нормування;
- обсяг запланованих робіт;
- рівень відхилення від норм, зафіксованих у процесі обліку й контролю використання ресурсів.

Це дозволяє зробити висновки про наявність нерозривного зв'язку між системою обліку економії матеріальних ресурсів і нормативним методом обліку затрат.

Оскільки нормативні затрати матеріалів вираховують множенням кількості виробленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг) на встановлену одиничну норму затрат, необхідно створити систему прогресивних норм затрат за всіма видами матеріальних ресурсів. За цих умов важливо організувати оперативний облік виконання робіт на всіх виробничих ділянках та облік змін норм, який, крім калькуляційних цілей, служить для визначення кінцевого результату щодо зниження матеріаломісткості робіт.

Процес використання матеріалів передбачає розділення цільового використання облікової інформації на забезпечення нормування та планування (до початку виробничого процесу) і формування звітності (після використання матеріалів).

При виявленні обліку відхилень від норм матеріалів, які застосовуються на підприємствах нафтової і газової промисловості, мають місце суттєві недоліки, основними з яких є: відсутність порядку виявлення конкретних причин і винуватців відхилень від норм; отримана інформація не відповідає вимогам оперативного управління виробничо-комерційною діяльністю підприємств.

З метою забезпечення дієвого контролю за використанням матеріальних ресурсів важливо вести облік відхилень від норм затрат основних матеріалів як у розрізі кожної філії, так і в кожному структурному підрозділі. Вважаємо за доцільне щомісячне складання звіту про виконання норм затрат матеріальних ресурсів за підписом головних інженерів і начальників виробничого відділу, планово-економічного та відділу матеріально-технічного постачання за формою, поданою на рис. 1.

Усі філії (структурні підрозділи), які належать до нафтогазових компаній, повинні мати затверджені в установленому порядку норми затрат матеріальних ресурсів на всі види виконуваних робіт і забезпечувати детальний облік їх використання, що сприяє забезпеченню достовірності облікових даних, які містяться у звітності. Перевірені дані первинного обліку затрат матеріально-технічних ресурсів і звітні калькуляції за видами робіт є підставою для складання звітів.

Затверджую
Перший заступник генерального директора (для філії)
Головний інженер філії (для структурного підрозділу)

“__” _____ 20__р.

ЗВІТ

Про виконання норм затрат матеріально-технічних ресурсів за 20__ рік

Найменування філії _____

Найменування матеріально-технічних ресурсів, одиниця виміру _____

Найменування виду робіт або виробленої продукції	Одиниця виміру	Код	Обсяг виконаної роботи або виробленої продукції у звітному році	Затрати на одиницю роботи (продукції)				Затрати на весь обсяг виконаної роботи				Результат виконання норм затрат МТР у звітному році
	Норм затрат матеріально-технічних ресурсів			Роботи або продукції	Норм затрат	За нормою попереднього року	Фактично в попередньому році	За нормою звітного року	Фактично у звітному році	За нормами попереднього року	За фактичними питомими затратами попереднього року	

Для філії:

Головний інженер філії

Відділи:

Виробничий

Матеріально-технічного постачання

Планово-економічний

Для структурного підрозділу:

Головний інженер структурного підрозділу

Технічні спеціалісти

Економіст із матеріально-технічного забезпечення

Економіст із планування

Рис. 1. Форма звіту про виконання норм затрат матеріально-технічних ресурсів

Складання звіту про виконання норм затрат матеріально-технічних ресурсів спеціалістами виробничого відділу спільно з економістами відділу матеріального забезпечення та відділу планування має такі переваги:

– спеціалісти виробничого відділу та відділу матеріально-технічного забезпечення перевіряють правильність зазначених у звіті норм затрат,

аналізують причини відхилень, фактичних питомих затрат від затверджених норм звітного року та питомих затрат попереднього року;

- спеціалісти планово-економічного відділу перевіряють дані про обсяг виконаних робіт чи кількість виробленої продукції, наданих послуг.

Відділи й функціональні виконавці, які відповідальні за організацію та нормування матеріально-технічних ресурсів у філіях і структурних підрозділах нафтогазових підприємств, здійснюють низку окремих функцій:

- виробничий відділ бере участь у розробці норм затрат і втрат матеріально-технічних ресурсів згідно з технологічним процесом виробництва, розробляє заходи щодо використання та економії матеріально-технічних ресурсів і впроваджує їх після затвердження в установленому порядку, контролює впровадження норм у виробничий процес, ураховує відхилення від затверджених норм, спричинені змінами технології виробничого процесу, і повідомляє про це зацікавлені підрозділи;

- відділ матеріально-технічного постачання забезпечує одержання матеріально-технічних ресурсів і списання їх у виробничі підрозділи відповідно до норм їх затрат, фіксує разові відхилення від норм затрат, спричинені постачанням матеріалів із заміною марки, асортименту, узагальнює ці дані й розробляє заходи для скорочення перевитрат матеріально-технічних ресурсів;

- планово-економічний відділ координує роботу виробничих підрозділів щодо затрат матеріально-технічних ресурсів, які списуються на собівартість виконаних робіт, аналізує причини відхилень фактичних затрат матеріально-технічних ресурсів від норм і узагальнює заходи щодо їх зменшення, забезпечує виробничі підрозділи даними про фактично виконані обсяги робіт із видобутку нафти і газу, транспортування газу за звітний період;

- бухгалтерія перевіряє достовірність фактичних затрат матеріально-технічних ресурсів на підставі даних первинного обліку, контролює зменшення поточних матеріальних затрат відповідно до зміни норм, забезпечує планово-економічний відділ, відділ матеріально-технічного постачання у встановлені терміни обліковими звітними даними про фактичні затрати, спільно з іншими відділами складає звіт норм затрат матеріально-технічних ресурсів із поясненням причин їх відхилень.

Розроблення норм затрат матеріально-технічних ресурсів дає можливість визначати оптимальну величину затрат на виконані роботи й здійснювати контроль за їх раціональним використанням. При цьому розрізняють різні види норм затрат матеріально-технічних ресурсів:

- за видами ресурсів (норми затрат матеріально-технічних ресурсів, норми затрат паливно-енергетичних ресурсів (природний газ, електроенергія, теплова енергія), норми та нормативи використання обладнання);

- за рівнем планування й керування (галузеві норми, норми НАК "Нафтогаз України, норми ДК "Укртрансгаз, норми ВАТ "Укрнафта," тимчасові нор-

ми (у разі відсутності норм вищого рівня до їх уведення на період до року).

Створення дієвої системи норм і нормативів, яка є складовою виробничо-комерційної діяльності підприємств нафтової і газової промисловості, дозволяє виконати такі основні завдання:

- підвищити рівень керування виробничо-комерційною діяльністю підприємств;
- підвищити ефективність використання матеріально-технічних ресурсів філіями та їх структурними підрозділами нафтогазових компаній, забезпечити контроль за їх раціональним використанням;
- виявити резерви підвищення ефективності виробництва;
- оптимально використати кошти на закупівлю матеріально-технічних ресурсів;
- підвищити достовірність визначення затрат при розрахунках тарифів на послуги.

При формуванні нормативної бази матеріально-технічних ресурсів слід керуватися такими принципами:

- забезпечення методичної єдності формування системи норм і нормативів на всіх рівнях управління (від управлінського апарату, філій компанії до структурних підрозділів у складі філій) та стадіях розроблення річних і перспективних планів;
- забезпечення прогресивних норм і нормативів на основі максимального використання результатів науково-технічних досягнень і передових методів організації виробництва;
- комплексне формування нормативної бази для основного виробництва, допоміжного виробництва для ремонтно-експлуатаційних потреб і для визначення оптимальних обсягів виробничих запасів.

Створення (поновлення) нормативної бази для нормування матеріально-технічних ресурсів веде до вдосконалення обліку й посилення контролю за фактичним використанням матеріальних ресурсів.

При розробці системи норм і нормативів водночас створюється автоматизована інформаційна система збирання й накопичення норм, тобто банк нормативної інформації з доступом для всіх філій і структурних підрозділів ДК “Укртрансгаз” і підприємств ВАТ “Укрнафта”.

Організацію та координацію роботи зі створення нормативної бази матеріальних ресурсів, зокрема, для газотранспортних підприємств, яка побудована за ієрархічним принципом з охопленням рівнів управління, показано на рис. 2.

У зв’язку з тим, що в посадових інструкціях не знаходить відображення делегування відповідальності за виконані затрати від начальника служби до бригадира, неможливо організувати контроль за дотриманням затрат на обстеження й технічне обслуговування магістральних газопроводів. Це пояснюється тим, що адміністративні служби, відділи мають вплив на утворення затрат у декількох місцях їх виникнення.



Рис. 2. Схема організації та координації роботи з нормуванням матеріально-технічних ресурсів на газотранспортних підприємствах

З метою своєчасного забезпечення керівництва підприємства корисною інформацією доцільно складати звіти центрів відповідальності різних рівнів ієрархії, у яких відображено відповідні показники. Як справедливо зауважив С. Ф. Голов, така ієрархічна підпорядкованість, у якій звіт нижчого центру відповідальності послідовно включений до звітів вищого центру відповідальності, нагадує своєрідну піраміду відповідальності [4, с. 416]. Піраміда відповідальності центрів затрат зі складання звітів на газотранспортному підприємстві показано на рис. 3.

Звіти складаються, як правило, у кінці звітного періоду й служать інструментом своєчасної інформації про діяльність центру відповідальності для вищих рівнів управління. Тому у звіті подається пояснення причин усіх виявлених відхилень, що забезпечує їх аналітику й дає можливість керівникові вищого рівня приймати правильні рішення.

Вирішити проблему відповідальності за формуванням затрат виробничо-комерційної діяльності дозволить застосування нормативного методу обліку затрат у центрах відповідальності. Тобто групування відхилень за причинами й винуватцями дасть можливість деталізувати відповідальність у середині місць виникнення затрат щодо кожного робітника.

Висновки. Отже, тільки застосування нормативного методу обліку затрат у межах центрів відповідальності на основі використання інформаційних систем і технологій забезпечить прийняття дієвих управлінських рішень з метою калькулювання собівартості продукції, оцінки результатів діяльності окремих структурних підрозділів й підвищення в цілому ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємств нафтової і газової промисловості.

Звіт головного інженера					
Статті затрат	План	Факт	Відхилення		
			Сума	%	
Служба ГКС	10264	10776	+ 512	5,0	
ЛЕС	4590	4820	+ 230	5,0	
Служба ГРС	6497	6835	+ 338	5,2	
Служба КВПіА	880	916	+ 36	4,1	
Служба ЕВП	1390	1453	+ 63	4,5	
Усього	23621	24800	1179	5,0	
Служба ГКС	10264	10776	+ 512	5,0	
ЛЕС	4590	4820	+ 230	5,0	
Звіт начальника ГКС					
Статті затрат	План	Факт	Відхилення		
			Сума	Сума	
КС-1	3263	3420	+ 157	4,8	
КС-2	3878	4078	+ 200	5,2	
КС-3	214	226	+ 12	5,6	
КС-4	323	338	+ 15	4,6	
КС-5	2586	2714	+ 128	4,9	
Усього	10264	10776	+ 512	5,0	
Звіт начальника КС-1					
Контрольовані затрат	План	Факт	Відхилення		
			Сума	Сума	
Матеріали	376	393	+ 17	4,5	
Електроенергія	120	126	+ 6	5,0	
Газ на тех. потреби	2192	2298	+ 106	4,8	
Заробітна плата	401	421	+ 20	5,0	
Інші затрати	174	182	+ 8	4,6	
усього	3263	3420	+ 157	4,8	

Рис. 3. Піраміда відповідальності центрів затрат зі складання звітів на підприємствах із транспортування газу

Література:

1. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский учет в условиях совершенствования хозяйственного механизма / В. Б. Ивашкевич. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 185 с.
2. Додонов А. А. Нормативный учет: Каким ему быть? / А. А. Додонов // Бухгалтерский учет. – 1992. – № 3. – С. 43-46.
3. Терехова В. А. Зарубежный опыт применения нормативного метода учета затрат / В. А. Терехова // Международный бухгалтерский учет. – 2001. – 1(25) январь. – С. 2-4.
4. Голов С. Ф. Управлінський облік : [підручник] / Голов С. Ф. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.

УДК 332. 142. 6

Приварникова І. Ю., Галенко А. В.,
старший викладач кафедри менеджменту Дніпропетровського національного
університету ім. Олеся Гончара

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК У КРАЇНАХ-РЕЦИПІЄНТАХ

У статті розглянуто оцінку доцільності економічного регулювання екологічної складової діяльності ТНК у приймаючих країнах та подано методику визначення оптимальної кількості ТНК із урахуванням оцінки економічної доцільності утримання в державі екологічнонебезпечних виробництв.

Ключові слова: ТНК, економічне регулювання, екологічна сфера, доцільність економічного регулювання екологічної складової.

В статье рассмотрено оценку целесообразности экономического регулирования экологической составляющей деятельности ТНК в принимающих странах и представлено методику определения оптимального количества ТНК с учетом оценки экономической рациональности присутствия в стране экологически опасных производств.

Ключевые слова: ТНК, экономическое регулирование, экологическая сфера, целесообразность экономического регулирования экологической составляющей.

The estimation of the economic regulation reasonability of the ecological component of MNC's activity in the receiving countries is examined and the methodology of delimitation of MNC's optimum number from the viewpoint of environmental aspect of the keeping practicability of ecologically dangerous manufactures in the receiving countries is given in this article.

Key words: MNC, economic regulation, ecological field, the economic regulation expedience of ecological component.

Постановка проблеми. Розширення кордонів індустріального природо-користування, порушення екологічних вимог та стандартів, зростання обсягів неекологічної діяльності транснаціональних корпорацій (далі ТНК) в країнах-реципієнтах та відповідне збільшення кількості екологічних катастроф з тяжкими екологічними наслідками призводять до погіршення екологічного стану навколишнього середовища та глобальних соціальних проблем.

З одного боку, держава повинна забезпечувати гідні екологічні умови життя, що будуть безпечними для здоров'я людей, з іншого боку, їй постійно треба втримувати баланс між екологічністю та економічною ефектив-

ністю державного регулювання. У той же час, недосконалість у більшості держав, в тому числі й в Україні, дієвих інструментів економічного регулювання екологічної складової діяльності ТНК сприяло появі глобальних екологічних проблем, які набули особливого значення впродовж останніх років.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню діяльності ТНК в країнах-реципієнтах приділено увагу в роботах багатьох вчених-теоретиків та практиків. Зокрема, слід виділити авторів Антонюка Л. Л., Веллі Н., Вайтхеда Б., Лук'яненка Д. Г. [1], Новицького В., Плотнікова О., Портера М., Поручника Л. Л., Рокочої В. [2], Шварца Е. А [3, с. 48-53] та ін., праці яких об'єднує системний підхід до вивчення проблем присутності ТНК, зокрема забруднення ними навколишнього середовища та співпраці ТНК і держави в контексті захисту навколишнього середовища. Проте, незважаючи на значну кількість вітчизняних і зарубіжних розробок у цій сфері, питанню економічного регулювання екологічної сфери діяльності ТНК у країні-реципієнті достатньо уваги не приділено. Потребує удосконалення функціонування держав в контексті екологічного регулювання діяльності ТНК в приймаючих країнах та розробки методичного забезпечення оцінки його економічної доцільності.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є розробка шляхів удосконалення економічного регулювання екологічної складової діяльності ТНК у країнах-реципієнтах шляхом визначення оптимальної кількості ТНК із урахуванням оцінки економічної доцільності утримання в державі екологічнонебезпечних виробництв.

Виклад основного матеріалу. Економічне регулювання екологічної складової ТНК, які працюють у потенційно екологічно небезпечних галузях виробництва, є стратегічно важливим заходом обмеження викидів шкідливих речовин у навколишнє середовище приймаючих країн. Вартість ліквідації негативних екологічних, економічних та гуманітарних наслідків катастроф чи аварій для держав усього світу є дуже великим фінансовим тягарем. Саме це спонукає країни, що приймають ТНК, до підвищення рівня безпеки виробництва відносно вимог екологічних стандартів.

Аналіз країн-реципієнтів ТНК, в яких недостатньо уваги приділялось компаніям-представникам небезпечних галузей виробництва, показав можливі катастрофічні наслідки для всього суспільства в цілому. Так, у 1984 році в Індії сталася одна з найтяжчих катастроф, яка спричинила загибель багатьох людей: велика хімічна корпорація "Union Carbide" не дотримувалася правил безпеки виробництва, що призвело до потрапляння у навколишнє середовище понад 40 тонн отруйного метилового газу ізоціаніду. Як наслідок – тисячі людей загинули одразу ж, а ще десять тисяч – померли від хвороб пізніше. ТНК відшкодувала індійській державі 470 млн. доларів, але цього виявилось недостатньо для надання допомоги постраждалим, а відповідно держава повинна була повернути людям різницю самостійно. Іншим показовим і дуже часто виникаючим випадком

є загибель танкера та розлив нафтопродуктів. Як приклад – у 1989 році танкер компанії "Еххон Valdez 24" розбився біля берегів населеного пункту. Нафтова пляма розлилася на багато кілометрів, від чого постраждали флора і фауна району та місцеві жителі, чия діяльність була пов'язана з риболовлю [2, с. 257-258]. Ліквідація такої екологічної катастрофи потребувала дуже багато грошових та людських ресурсів. Та такі випадки зараз не поодинокі і через прискорений темп руху у світі виникають частіше ніж ще два століття тому. Таким чином, бачимо, що попередити катастрофу значно легше ніж поновити баланс у навколишньому середовищі.

З метою зменшення наслідків екологічних катастроф держава може використовувати різні методи регулювання, зокрема створювати економічні бар'єри задля попередження екологічної недбалості суб'єктів господарювання. Так, до таких регулюючих дій можна віднести:

Зобов'язання підприємств, що функціонують у потенційно небезпечних сферах виробництва, обов'язково брати участь у міжнародних та національних програмах захисту навколишнього середовища.

Підвищення вимог до виробництв, які займаються екологічно небезпечними видами діяльності шляхом введення екологічних стандартів.

Рішення щодо економічної доцільності вибору того чи іншого інструменту регулювання може бути прийнято шляхом порівняння вигоди та збитків від обмеження діяльності компаній у екологічнонебезпечній сфері. У статті розглянемо другий варіант регулюючих дій, тобто підвищення вимог до виробництв, які займаються екологічно небезпечними видами діяльності шляхом введення екологічних стандартів. У регулюючій діяльності повинно бути досягнуто повного балансу між вигодами та збитками, що отримує держава. Економічною основою визначення оптимального співвідношення (балансу) між вигодами та витратами, що матиме держава від діяльності ТНК, може бути кількість ТНК, що мають екологічно небезпечні виробництва в країні-реципієнті у відповідній галузі. Вказаний розрахунок можна здійснити двома способами.

Визначення для держави "точки екологічної беззбитковості", що базується на різниці між надходженнями до бюджету країни від діяльності ТНК у галузі та можливими витратами на ліквідацію наслідків екологічних катастроф, характерних для цієї галузі.

Визначення оптимальної кількості міжнародних корпорацій на території країни для різних галузей народного господарства на основі правила Парето "20% на 80%".

І. Для визначення "точки екологічної беззбитковості" за першим методом використовуємо такі вихідні дані: постійні витрати держави на розробку й підтримку попереджувальних заходів екологічної безпеки, динаміку виникнення екологічних катастроф за визначений період, вартість ліквідації відповідних екологічних катастроф, надходження до бюджету від ТНК.

Введемо умовні позначення:

n – загальна кількість ТНК у галузі, шт.;
 j – кількість періодів обчислення, шт.;
 k_m – кількість екологічних катастроф у відповідний період, шт.;
 r_m – частка від податкових надходжень ТНК, що спрямовується до резервного фонду держави у відповідному періоді, цільове призначення якого – ліквідація наслідків екологічних катастроф, %;

TC_{im} – загальні витрати держави на підтримку попереджувальних заходів екологічної безпеки та ліквідацію наслідків екологічних катастроф у певній галузі, у. о.;

FC_m – постійні витрати держави на розробку й підтримку попереджувальних заходів екологічної безпеки, у. о.;

VC_m – загальні витрати на ліквідацію наслідків всіх екологічних катастроф у відповідному періоді, у. о.;

AVC_m – середні витрати на ліквідацію наслідків відповідних екологічних катастроф, у. о.;

TV_m – загальні надходження до державного бюджету від ТНК, які діють у відповідній галузі у певний період, у. о.;

P_{im} – сплата податків визначеною ТНК у визначений період часу, у. о.;

R_m – резервний фонд держави у відповідному періоді, цільове призначення якого – ліквідація наслідків екологічних катастроф, у. о.

Для економічної оцінки вигоди держави від розміщення на своїй території виробничих потужностей ТНК потрібно зіставити розмір цільового резервного фонду та загальних витрат держави на підтримку попереджувальних заходів екологічної безпеки та ліквідацію наслідків екологічних катастроф. Якщо $R_m \geq TC_m$, тоді державі не потрібно підвищувати екологічні стандарти безпеки, якщо ж менше $R_m < TC_m$, тоді потрібно або збільшувати розмір резервного фонду, або підвищувати стандарти екологічної безпеки для виробничих потужностей ТНК з метою зменшення вірогідності виникнення аварії чи умов виробництва, що можуть викликати екологічну катастрофу.

Розрахунки доцільно проводити у такій послідовності:

Спираючись на дані, зазначені у таблиці 1, визначимо загальні надходження до бюджету країни від діяльності корпорацій.

$$TV_m = \sum_{m=1}^j \sum_{i=1}^n P_{im} \cdot y.o. \quad (1)$$

Таблиця 1
Валовий прибуток міжнародних корпорацій, які ведуть свою діяльність в країні за період від 1 до m

№	Назва ТНК	Сплата податків до бюджету у 1 періоді, у. о.	Сплата податків до бюджету у 2 періоді, у. о.	...	Сплата податків до бюджету у m періоді, у. о.
1	ТНК "A1"	P11	P12	...	P1m

2	ТНК “А2”	P21	P22	...	P2m
3	ТНК “А3”	P31	P32	...	P3m
...	...	...	...	...	...
i	ТНК “Ai”	Pi1	Pi2	...	Pim

Розрахуємо розмір резервного фонду держави у відповідному періоді, цільове призначення якого – ліквідація наслідків екологічних катастроф:

$$R_m = r_m \cdot TV_m, \text{ у.о.} \quad (2)$$

Використовуючи дані таблиці 2, розрахуємо значення загальних витрат на ліквідацію наслідків всіх екологічних катастроф.

Таблиця 2
Динаміка виникнення аварійних ситуацій техногенного характеру

Період	Постійні витрати держави на розробку й підтримку попереджувальних заходів екологічної безпеки, у. о.	Кількість екологічно небезпечних катастроф, шт.	Вартість ліквідації, у. о.
1	FC1	k1	AVC1
2	FC2	k2	AVC2
3	FC3	k3	AVC3
...	...	...	...
m	FCm	km	AVCm

$$VC_m = \sum_{m=1}^j AVC_m \cdot k_m, \text{ у.о.} \quad (3)$$

Розраховуємо загальні витрати держави на підтримку попереджувальних заходів екологічної безпеки та ліквідацію наслідків екологічних катастроф у певній галузі:

$$TC_m = FC_m + VC_m, \text{ у.о.} \quad (4)$$

Порівнюємо отримані значення R_m й TC_m .

Нанесемо отримані данні на графік, як зображено на рисунку 1.

Потрібно зробити висновок щодо необхідності регулювання діяльності екологічно небезпечних виробництв ТНК у країні. Адже якщо отриманий графік схожий на зображений на рис. 1, то це значить, що у точці М знаходиться рівновага між загальними витратами держави на підтримку попереджувальних заходів екологічної безпеки й ліквідацію наслідків екологічних катастроф у певній галузі та загальними надходженнями до державного бюджету від ТНК цієї ж галузі.

Зрозуміло, що не кожна ТНК у змозі відшкодувати нанесені збитки, саме тому держава більш ніж хто інший зацікавлена у зменшенні вірогід-

ності повторення екологічного забруднення, а отже і в дотриманні балансу між можливістю ТНК розгорнути свої виробництва на її території та екологічною безпекою.

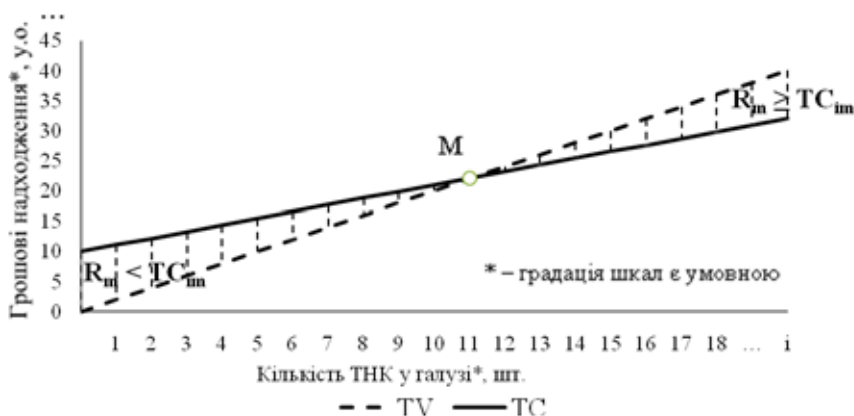


Рис. 1. Точка рівноваги між затратами на екологічні заходи та податковими надходженнями до бюджету

II. За другим методом оптимальна кількість ТНК в країні-реципієнті, що працює у сфері економічно небезпечного виробництва, може бути визначена за правилом Парето “20% на 80%” [4, с. 874]. Згідно із зазначеним правилом висунемо гіпотезу: 20% міжнародних корпорацій приносить 80% надходжень до державного бюджету, таким чином, 20% – це кількість ТНК від загальної кількості екологічно небезпечних виробництв, що не зашкодить навколишньому середовищу та екологічному балансу, тобто це кількісний поріг критичності для ТНК в країні-реципієнті.

Спираючись на висунену гіпотезу, оптимальну кількість ТНК для приймаючої країни визначимо у шість етапів. Умовні позначки використаємо такі ж самі, як і для попереднього методу.

Використовуючи таблицю 1, необхідно обрати період для розрахунків і стовпчик з відповідними надходженнями податків до бюджету P_m відсортувати й занести до наступної таблиці 3.

Таблиця 3
Сплата податків за певним періодом

№	Назва ТНК*	Сплата податків до бюджету у обраному періоді, у. о.	Нарощена сума податкових надходжень до бюджету, у. о.	Нарощена кількість ТНК, шт.
1	ТНК “A1”	P1	S1	Q1

2	ТНК “А2”	P2	S2	Q2
3	ТНК “А3”	P3	S3	Q3
...	...	...	...	...
i	ТНК “Ai”	Pi	Si	Qi

* – компанії повинні бути подані в порядку зменшення показника P.

Потрібно заповнити стовпчики наращеної суми податкових надходжень до бюджету S.

$$S_1 = P_1, \text{ у.о. (5)}$$

Усі інші значення S розраховуються за наступною формулою:

$$S_i = S_{i-1} + P_i, \text{ у.о. (6)}$$

Розрахуємо значення наращеної кількості ТНК:

$$Q_1 = 1, \text{ ум. (7)}$$

Усі інші значення Q розраховуються за наступною формулою:

$$Q_i = Q_{i-1} + 1, \text{ ум. (8)}$$

Переведемо отриманні дані у відносний показник. За 100% приймемо значення S_i та Q_i :

$$S_{i\%} = \frac{S_i}{\sum_{i=1}^n S_i}, \% \quad (9)$$

$$Q_{i\%} = \frac{Q_i}{\sum_{i=1}^n Q_i}, \% \quad (10)$$

Побудуємо графік залежності податкових надходжень від кількості ТНК у галузі, шляхом нанесення на осі абсцис – значення $Q_{i\%}$, а на осі ординат – значення $S_{i\%}$. Отримаємо залежність, зображену на рис. 2.

Аналізуємо графік і робимо висновок щодо отриманої залежності податкових надходжень до бюджету від кількості ТНК у галузі. Якщо графік схожий на зображений на рис. 2, тоді можемо робити висновок про виконання “правила Парето” і, відповідно, впроваджені державою стандарти захисту навколишнього середовища враховують інтереси основних 20% ТНК, які надають 80% податкових надходжень. Тобто стандарти екологічної безпеки потрібні бути такими, щоб їх могли виконати лідери і, таким

чином, держава змогла змусити 80% інших ТНК або покращити умови виробництва, або припинити діяльність на ринку чи не починати її на ньому.

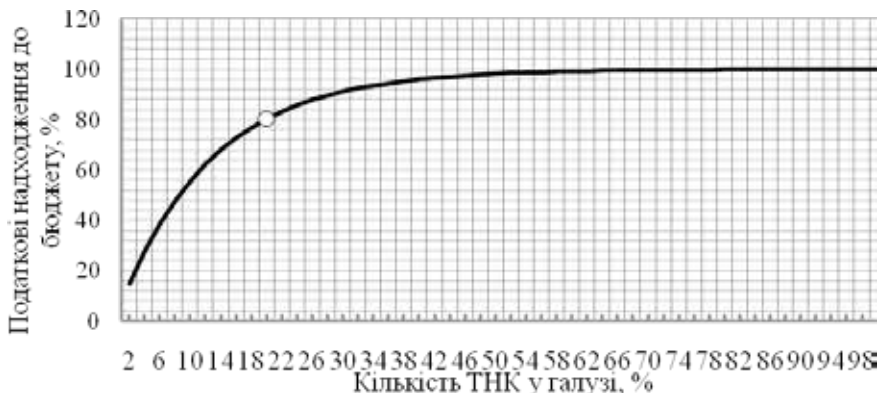


Рис. 2. Пошук точки оптимальної кількості ТНК у країні-реципієнті

Таким чином, країна-реципієнт зможе зберегти баланс між екологічністю виробництва на своїй території та ефективністю економічного регулювання та, відповідно, зменшити витрати з резервного фонду на підтримку попереджувальних заходів екологічної безпеки та ліквідацію наслідків екологічних катастроф у певній галузі.

Висновки. Отже, спираючись на економічні та екологічні інструменти регулювання, зможемо отримати рекомендації щодо зниження кількості ТНК – представників екологічнонебезпечних сфер, що допоможе значно зменшити ризики виникнення екологічних катастроф та техногенних аварій на виробництвах в країнах-реципієнтах. Таким чином, розглянуті в статті шляхи удосконалення економічного регулювання екологічної складової діяльності ТНК дозволяють розрахувати оптимальний рівень регулювання впливу на навколишнє середовище й екологічну ситуацію в країні-реципієнті ТНК, уникнути можливих збитків через ліквідації наслідків техногенних аварій та екологічних катастроф. Результати цього дослідження мають практичну цінність та можуть використовуватися на макрорівні – державою при визначенні оптимальної кількості ТНК, які розгортають виробництво на її території, та з метою контролю їх впливу на екологічний стан зовнішнього середовища. Перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямі полягають у наданні економічної оцінки екологічної складової діяльності ТНК в країнах-реципієнтах.

Література:

1. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. – Т. II / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін. .; За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 592 с.
2. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.
3. Шварц Е. А. Экология и транснациональные корпорации: от мифов к прагматизму // Экология и жизнь. – 2008. – №5(78). – С. 48-53.
4. Производственный и операционный менеджмент, 10-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО "И. Д. Вильямс", 2007. – 1184 с.

УДК 333. 13(076. 5)

Пшеюк О. О.,

методист І-категорії відділу організації методичного забезпечення навчального процесу навчально-методичного управління Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГО-ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто різносторонні підходи до визначення поняття “управління”, окреслено його складові. Визначено основні функції управління водними ресурсами, означено повноваження Держводгоспу відповідно до нормативних документів. Доведено необхідність управління еколого-інноваційним розвитком водогосподарського комплексу України.

Ключові слова. *Управління, організація, суб'єкт управління, об'єкт управління, басейновий принцип управління, екологічне управління, інноваційний процес, еколого-інноваційний розвиток.*

В статье рассмотрены разносторонние точки зрения на определение понятия “управление” и его составляющие. Выделены основные функции управления водными ресурсами, определены полномочия Госводхоза в соответствии с нормативными документами. Доказана необходимость управления эколого-инновационным развитием водохозяйственным комплексом Украины.

Ключевые слова. *Управление, организация, субъект управления, объект управления, бассейновый принцип управления, экологическое управление, инновационный процесс, эколого-инновационное развитие.*

Different approaches of concept “management” were reviewed in this article. Specifically described its components. Defined main management functions of water resources, described authority of “Derzhvodgosp” accordingly to regulatory documents. Proved the necessity of need in ecology innovations control system for water management complex of Ukraine.

Key words. *Management, organization, management subject, management object, management pool principle, ecological management, innovation process, ecology innovation management.*

Постановка проблеми. Водне господарство є однією із визначальних галузей нашої економіки, що забезпечує сталий розвиток всього господарського комплексу України.

Для координації зусиль у питаннях збереження, використання та відновлення водних ресурсів, а також цілеспрямованого поступу водного господарства до сталого розвитку, необхідно опиратися як на розгалужену правову базу, що складається із системи нормативних актів, які регулюють суспільні відносини між суб'єктами водного права, так і на новітні принципи управління. Вони (ці принципи) повинні забезпечувати володіння повною достовірною і достатньою інформацією про всі процеси і явища, що відбуваються у суспільному житті та економіці в цілому і у водогосподарській галузі зокрема.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розробці та вивченню питань управління водогосподарським комплексом присвятили свої праці провідні вітчизняні та зарубіжні вчені: А. А. Александров, І. К. Бистряков, Б. М. Данилишин, Т. Галушкіна, С. І. Дорогунцов, В. С. Міщенко, М. М. Паламарчук, В. М. Трегобчук, М. А. Хвесик, В. Я. Шевчук, А. В. Яцик, В. А. Сташук, І. В. Жерелина, Л. Джонсон, Д. Вickers, А. Городецький, Є. В. Веніціанов, М. П. Далькова та ін.

Сучасні умови господарювання обумовлюють необхідність врахування новітніх прогресивних форм менеджменту у системі управління еколого-інноваційним розвитком водогосподарського комплексу України.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є розгляд поняття "управління" у його часовому розвитку, визначення складових системи управління і чинників, що обумовлюють наявність у цих структурах тих чи інших елементів та зв'язків, обґрунтування необхідності управління еколого-інноваційним розвитком водного господарства України.

Виклад основного матеріалу. На певних етапах розвитку продуктивних сил, коли у суспільстві виникла об'єктивна необхідність у координації людських зусиль на різних рівнях виробництва або формах організації колективної праці, постала потреба в управлінні колективною діяльністю. Тому поняття "управління" можна віднести до найдавніших. Із розвитком суспільних відносин, зокрема у другій половині 20-століття, коли наука і практика перейшли від вивчення однорідних систем (технічних, біологічних або соціальних) до синтезу й аналізу різномірних систем (людина-машина, колектив-система машин та інш.), зміст та сутність поняття "управління" зазнали суттєвих змін [1, 6].

Нині існують різні підходи до визначення поняття "управління", наприклад:

- процес доцільного впливу одного об'єкта, обладнання або системи (тієї, яка керує) на інший об'єкт або систему (якою керують), направлений на перетворення структури останньої, перехід її із певного стану в інший, заданий системою, що є ієрархічно вищою, або який вимагається самою керуючою системою [1, 6].

- дія з боку якогось активного начала щодо певних об'єктів або з боку суб'єкта управління [2].

Іншими словами, можна сказати, що управління – це процес впливу на систему для переведення її в новий стан чи для підтримки її в якомусь установленому режимі. Вихідним, тобто початковим пунктом управлінської діяльності, є формування і вибір цілей, кінцевим – їх досягнення [3, 16].

Розвиток людського суспільства спонукав до ускладнення та змін форм управління. На сучасному етапі – це процес, в основу якого покладені наукові розробки, досягнення, закони розвитку людського суспільства.

Можна сказати, що соціально-політичний устрій, економічні умови, які склалися у суспільстві, забезпеченість ресурсами, стан навколишнього середовища – усі ці чинники є визначальними для встановлення меж управління, його змісту, цілей та принципів.

Таким чином, управління у загальному вигляді може розглядатися як процес цілеспрямованого впливу на будь-яку систему (біологічну, технічну, соціальну) з метою підтримання її в певному стані або переведення її в новий стан із врахуванням властивих їй об'єктивних законів. Найважливішою умовою управління є здатність того, хто керує, прогнозувати поведінку об'єкта, яким керують [1, 8].

Складовими будь-якої системи управління є такі її частини, як організація, суб'єкт управління, об'єкт управління.

Організація – 1. Складова управління, суть якої полягає в координації дій окремих елементів системи (сукупності елементів, що перебувають у відношеннях і зв'язках між собою і утворюють певну цілісність, єдність) [4, 202, 238]. 2. Це форма об'єднання групи людей, діяльність яких свідомо координує суб'єкт управління для того, щоб досягти спільної мети чи цілей та упорядкувати колективну діяльність.

Суб'єкт управління – це носій предметно-практичної діяльності, джерело управлінської активності, спрямований на певний об'єкт управління. Суб'єктом управління може бути як окремий індивід, так і соціальна група (підприємство, організація, держава).

Об'єкт управління – це частина об'єктивної дійсності, на яку спрямовується управлінський вплив [1]. Іншими словами, під впливом суб'єкта управління об'єкт управління може змінювати свою діяльність, кількісні та якісні параметри стану [5, 155]. У випадку екологічного управління ще й впливає на зміну навколишнього середовища, причому у двох напрямках: “від природи – до людини” – вилучення природних ресурсів; “від людини до природи” – забруднення навколишнього середовища.

Для правильної побудови організаційних структур управління необхідно знати чинники, що обумовлюють наявність у цих структурах тих чи інших елементів та зв'язків. Розрізняють чинники, що впливають на характер організаційних структур безпосередньо або опосередковано. До перших відносяться цілі, завдання, функції, принципи та методи управління (інакше кажучи, те, що складає поняття механізму управління). До інших – кадри, техніка, технологія управління, організація праці.

Мета, а також завдання та функції, що впливають з неї, є головними чинниками формування структури. Залежно від мети, з якою створюється система, визначається загальна спрямованість організаційної структури управління [6].

Будучи невід'ємною частиною народногосподарського комплексу, водне господарство України виконує такі функції управління водними ресурсами:

- забезпечення населення і галузей економіки водою в необхідних об'ємах, потрібної якості та відповідних режимах;
- охорону і відновлення водних ресурсів;
- захист від шкідливої та руйнівної дії води [3];
- екосистемного підходу, який передбачає створення управлінських структур, що здійснюють у межах водозбірних басейнів функції планування, координації і контролю;
- вдосконалення розмежування повноважень у питаннях використання водних ресурсів між органами державної влади, а також між ними та органами місцевого самоврядування.

Відповідно до Водного Кодексу України державне управління у питаннях використання, збереження та відтворення водних ресурсів здійснюється за басейновим принципом на основі державних, міждержавних та регіональних програм використання, охорони та відтворення вод, а державною структурою в цій галузі є Держводгосп України. Компетенції державних органів управління описані в статтях 14 – 17 Водного Кодексу [7]. Законом Верховної Ради України від 17 січня 2002 року за № 2988-III було затверджено Загальнодержавну програму розвитку водного господарства України, де передбачено повний перехід на басейновий принцип управління водними ресурсами країни та створення на базі басейнових водогосподарських органів Держводгоспу басейнових управлінь водних ресурсів (БУВР) в основних басейнах річок.

Відповідно, оперативне управління водними ресурсами відбувається за допомогою Управління водними ресурсами (Упрводресурси); сім водогосподарських об'єднань (БВО) здійснюють регіональне управління; безпосереднім впровадженням заходів за програмами і схемами БВО займаються територіальні водогосподарські організації – облводгоспи.

Для підняття ефективності залучених водних ресурсів у відтворювальний процес та зміцнення і вплив екологічних складових водокористування необхідно поступово та комплексно перебудувати як національний, так і регіональні водогосподарські комплекси. Для цього треба розширити організаційно-економічні повноваження органів регіональних водогосподарських комплексів, що створить додаткові можливості для реалізації державної екологічної політики у галузі водного господарства і допоможе у пошуку альтернативних державних форм фінансування комплексу робіт по експлуатації, поточному та капітальному ремонту меліоративних сис-

тем, протиповеневих водогосподарських споруд та інших об'єктів міжгосподарського значення, зокрема водосховищ [8, 364].

Екологічне управління (менеджмент) в галузі водного господарства – це цілеспрямована, далекоглядна діяльність або/і система поглядів, цінностей, правил поведінки, пов'язана із розробкою, впровадженням, контролюванням певних заходів, направлених на збереження, відновлення, охорону водних ресурсів, і забезпеченням гармонізації відносин між суспільством і навколишнім природним середовищем.

Будучи невід'ємною частиною екологічного менеджменту, екологічне управління в галузі водного господарства базується на таких його основних принципах: попередження та своєчасність вирішення проблем, недопущення критичних подій, відповідальність за завдану шкоду, інтеграція зусиль для впровадження екологічних програм на різних рівнях, формування екологічної свідомості людей, системність, послідовність вирішення екологічних проблем тощо [9]. Таким чином, акцентується увага на суспільні відносини в частині системи “суспільство – навколишнє середовище – водні ресурси”, де управління передбачає:

- дотримання і реалізацію екологічного законодавства;
- контроль та дотримання норм екологічної безпеки на водогосподарських об'єктах та у процесі виробництва питної води;
- обов'язкове включення водоохоронних вимог у комплекс традиційних господарських цілей організації (підприємства);
- економне і раціональне використання водних ресурсів у господарській діяльності;
- інформування населення про характер діяльності Держводгоспу України з метою підвищення екологічної свідомості суспільства у питаннях збереження, відновлення та раціонального використання водних ресурсів і об'єктів;
- зменшення деструктивного впливу на навколишнє природне середовище загалом і на кожний водний об'єкт зокрема;
- пошук взаєморозуміння між державними органами управління, громадськими об'єднаннями, організаціями, громадянами країни щодо впровадження екологічної політики, зокрема водної.

Існуючий потужний промисловий комплекс за своєю структурою, технологіями, рівнем водокористування і водоохорони характеризується як брудно- і водоемний, екологічно небезпечний і такий, що суперечить відновлювальним можливостям водних екосистем. Екологічна нераціональність структури економіки пов'язана із значними галузевими і внутрішньогалузевими деформаціями, зростанням питомої ваги сировинних галузей при скороченні обсягів виробництва наукоємних галузей. Отже, необхідно говорити про структурну модернізацію суспільного виробництва з орієнтацією на природозберігаючу [8, 365] (зокрема водозберігаючу) складову.

Визначальною рисою сучасного розвитку водного господарства країни, його рушійною силою є інноваційний процес, який охопив усі напрями діяльності в цій галузі господарювання.

Для розв'язання окреслених проблем необхідно впроваджувати і розвивати методи управління інноваційними процесами у водогосподарській галузі. Насамперед, це стає можливим через вирішення наступних завдань:

- повсякчасне впровадження басейнового принципу управління як вирішальної стратегії, що забезпечить раціональне використання, відтворення і збереження водних ресурсів, також дасть можливість запобігти забрудненню, виснаженню і остаточному знищенню вододжерел;

- запровадження різного виду інновацій: в управлінні, для забезпечення цілеспрямованого впливу на всіх рівнях організації водогосподарської галузі; в господарській діяльності – з метою підвищення технічного і технологічного рівня систем водокористування;

- залучення інвестицій для будівництва нових і реконструкції існуючих водогосподарських і водоохоронних об'єктів;

- створення ефективних важелів економічного регулювання водних відносин, що відповідає ринковим умовам і дозволяє забезпечити достатнє фінансування господарської і водоохоронної діяльності [8, 365].

Інноваційний процес, що розвивається у водогосподарській галузі, є складовою частиною загального соціально-економічного розвитку, вираженого через [10, 140] систему заходів, спрямованих на всебічний розвиток людського потенціалу, підтримку науково-технічної діяльності, організацію інформаційного менеджменту, модернізацію промисловості та орієнтацію її потужностей на нововведення, формування у суспільстві інноваційних потреб споживчого характеру. У водогосподарському комплексі цей процес відбувається через проведення науково-дослідних, проектно-вишукувальних та будівельно-монтажних робіт відповідно до потреб галузі; створення локальних і регіональних програм розвитку водного господарства; організацію відновлювальних робіт на водогосподарсько-меліоративних комплексах, включаючи програми реконструкції і модернізації магістральних каналів; розробку схем комплексного інженерного захисту територій від шкідливої дії вод; інші види діяльності.

Відповідно до Концепції (15. 06. 2009) Загальнодержавної цільової програми розвитку водного господарства на період до 2020 року "передбачається підвищення рівня інновацій у водному господарстві, що дасть можливість значно підвищити рівень задоволення зростаючих потреб економіки у воді" [11].

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що водогосподарський комплекс – це складний господарський механізм, що діє у сучасних економічних умовах, об'єднуючи велику кількість водогосподарських об'єктів, підприємств різних форм власності і людських ресурсів. Відповідно, сучасна система управління еколого-інноваційним розвитком

водогосподарського комплексу України повинна забезпечити новий рівень відносин у галузі, дати поштовх до вирішення проблем, забезпечити впевнений рух у напрямку сталого розвитку. Крім того, світовий досвід і висновки наукових пошуків також беззаперечно свідчать про те, що забезпечення екологічно безпечного водокористування, збереження чистоти вод залежить не лише від технологій виробництва, а й від управління як водними ресурсами [12], так і еколого-інноваційним розвитком водного господарства.

Література:

1. Іванюк Д. П., Шульга І. В. Управління природоохоронною діяльністю: Навч. посібник. – К: Алерта, 2007. – 368 с.
2. Савельєва В. С. Психологія управління: Навч. посібник. – К: ВД “Професіонал”, 2004. – 320 с.
3. Максименко Н. В., Задніпровський В. В., Клименко О. М. Організація управління в екологічній діяльності: Підручник. Вид. 2-ге перероблене і доповнене. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2008. – 340 с.
4. Гончаров С. М., Кушнір Н. Б. Тлумачний словник економіста / За ред. проф. С. М. Гончарова. – Рівне: НУВГП, 2008. – 268 с.
5. Шевчук В. Я., Саталкін Ю. М., Білявський Г. О. та ін. – К: Либідь, 2004. – 432 с.
6. http://pravo.d4r.info/show_title.php?id=300
7. Водний Кодекс України. <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Хвесик М. А., Голян В. А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів: Монографія. – К: Кондор, 2007. – 480 с.
9. Кожушко Л. Ф., Скрипчук П. М. Екологічний менеджмент: Підручник. – К.: ВЦ “Академія”, 2007. – 432 с. (Альма-матер).
10. Зінь Е. А. Регіональна економіка та управління: Навчальний посібник. – Рівне: НУВГП, 2007. – 286 с.
11. Концепція “Загальнодержавної цільової програми розвитку водного господарства на період до 2020 року”, прийнята 15. 06. 2009р. <http://www.ueberkrass.de>
12. Про схвалення Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року // Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2007р. № 880-р.

УДК 341

Талавіра Є. В.,*державний економіко-технологічний університет транспорту*

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІНОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛІЗНИЧНОЇ ГАЛУЗІ

У статті представлено теоретичне обґрунтування ролі інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємств залізничної галузі у прискоренні інтеграції вітчизняної транспортної системи до загальноєвропейської та розробку рекомендацій щодо підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємств залізничного транспорту.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційна політика, підприємства залізничної галузі, інвестиційно-інноваційний потенціал.*

В статье представлено теоретическое обоснование роли инвестиционно-инновационного потенциала предприятий железнодорожной отрасли в ускорении интеграции отечественной транспортной системы к общеевропейской, а также разработаны рекомендации относительно повышения инвестиционно-инновационного потенциала предприятий железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная политика, предприятия железнодорожной отрасли, инвестиционно-инновационный потенциал.*

In the article the theoretical ground of role of investment-innovative potential of enterprises of railway industry is presented in the acceleration of integration of a domestic transport system to European that development of recommendations in relation to the increase of investment-innovative potential of enterprises for a railway transport.

Keywords: *investments, investment policy, enterprises of railway industry, investment-innovative potential.*

Постановка проблеми. З часу становлення України як молодій європейської держави і практично до сьогодні, внаслідок недбалого ставлення до інноваційного розвитку залізничних підприємств, їхній основний капітал занепадає, майже повністю ліквідовано об'єкти інноваційної інфраструктури, не розвивається інформаційна система, зменшується капіталовкладення у науково-технічну та інноваційну сферу, не розвивається система підготовки наукових кадрів. Внаслідок цього, наукоємність промислового виробництва України не перевищує 0,5 %, що в 10-20 разів менше, ніж загальноприйнятий світовий рівень. Понад 90 % продукції, що виробля-

ється в Україні на залізничних підприємствах, не має відповідного науково-технологічного забезпечення, а на світовому ринку високотехнологічної продукції частка української наукоємної продукції становить лише 0,1 % [1]. Частка науково-технічних послуг на підприємствах залізничної галузі в загальному обсязі валового внутрішнього продукту (ВВП) зменшується з кожним роком (у 2006 році – 1,23 %, у 2007 році – 1,17 %, у 2008 році – 1,12 %, у 2009 році – 1,0 %). Урядом України було визначено інноваційний шлях розвитку економіки, який базується на використанні науково-технічних, соціальних, організаційних інновацій в економіку та дає змогу залучити до розвитку невикористані інтелектуальні ресурси [2]. Сподіватися на швидкі зміни в інноваційній сфері економіки не варто, оскільки її інвестиційне забезпечення відбувається в недостатньому обсязі, хоча до 2012 року уряд планує залучити в інноваційну сферу біля 7 млрд. грн., що визначено у концепції “Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008– 2012 рр. ”. Результатом реалізації заходів концепції має стати підвищення не менш як на 5 % інноваційної активності промислових підприємств, зокрема в залізничній галузі, і збільшення обсягів виробництва інноваційної продукції на 20 % [3]. Саме їх інвестиційно-інноваційний потенціал визначає один із пріоритетних напрямків інноваційного розвитку України – створення сучасного рухомого складу, від якого залежить можливість впровадження швидкісного руху залізницями України і входження до європейського інтеграційного простору.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Підходи до визначення поняття “інновація” відрізняється надто великим розмаїттям, щоб можна було дати йому єдине й вичерпне визначення. Термін “інновація” як нова економічна категорія перше введено в науковий оборот австрійським вченим Йозефом Алоїз Шумпетером. Шумпетер розрізняв п’ять напрямів нововведень, в основі яких знаходиться критерій новизни:

- виготовлення нового продукту або вже відомого продукту, але з новими властивостями;
- впровадження нового, ще невідомого в даній галузі методу виробництва;
- освоєння нового ринку збуту;
- отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів;
- проведення організації (організаційна перебудова), включаючи створення монополії або її підрив у конкурентів.

Проблематика інновацій та інноваційного потенціалу розглядалися в працях Акуленко В. Л., Балацького О. Ф., Гринько Т. В., Калініченко Л. Л., Лапіна Е. В., Фесенко А. А., Шевченко А. В. і ін. Проте актуальною та такою, що потребує дослідження, є проблематика аналізу інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємств у розрізі галузі.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є з’ясування теоретичних та аналіз практичних аспектів інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства залізничної галузі.

Виклад основного матеріалу. Закон України “Про інноваційну діяльність” [4] визначає інновацію як новостворені і вдосконалені конкурентноздатні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва.

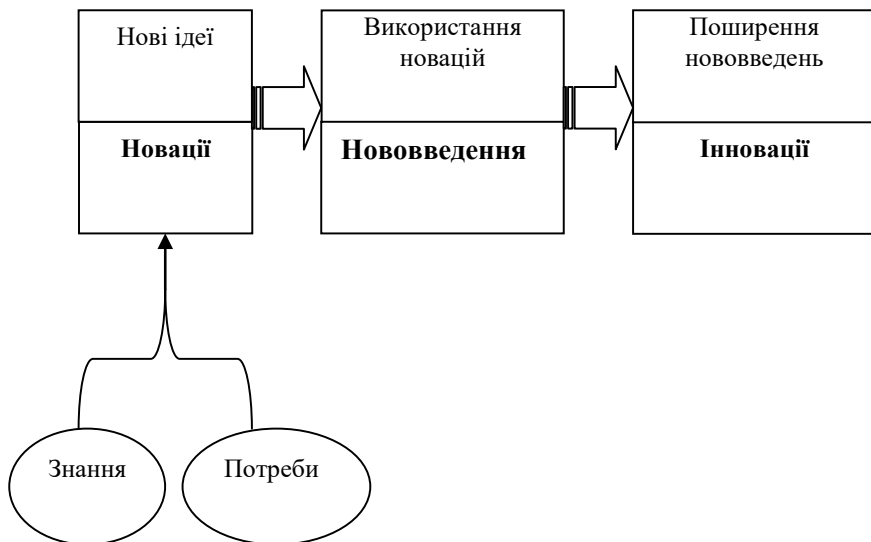


Рис. 1. Розмежування основних понять теорії інновацій

Інноваційна діяльність промислових підприємств залізничної галузі з випуску продукції для залізничного транспорту включає: проведення НДР щодо розробки ідей нововведень, проведення лабораторних досліджень, виготовлення лабораторних зразків нової продукції, видів нової техніки, нових конструкцій; добір нових видів сировини, матеріалів для виготовлення нових видів продукції; розробку технологічного процесу виготовлення нової продукції; розробку і впровадження нових організаційно-управлінських рішень, націлених на реалізацію нововведень; дослідження, розробку і придбання необхідних інформаційних ресурсів та інформаційного забезпечення інновацій; підготовку, навчання, перекваліфікацію персоналу, необхідного для здійснення НДР та здійснення інновацій; організацію і проведення маркетингових досліджень щодо просування інновацій.

При цьому мотивами інноваційної діяльності є внутрішні і зовнішні фактори. До зовнішніх факторів можна віднести: необхідність пристосування до нових умов господарювання; активізацію конкурентів; удосконалення і динаміку ринків збуту і споживчих переваг; появу нових ресурсів, які дозволяють виграти у ціновому факторі. Внутрішніми мотивами іннова-

ційної діяльності підприємств є: необхідність збільшити обсяги виробництва; розширення частки ринку, необхідність виходу на нові ринки збуту; підвищення конкурентоспроможності; фінансова стійкість; максимізація прибутку в довгостроковому періоді.

Згідно вищезазначених критеріїв інновації можуть класифікуватися:

За направленістю впливу – спроможність підприємств залізничної галузі через інновації впливати на впровадження прогресивних видів транспортування, розвиток швидкісних та транзитних міжнародних транспортних коридорів та руху внутрішніх поїздів з підвищеними швидкостями. Інновації підприємств залізничної галузі забезпечують: зменшення собівартості перевезень і обслуговування (наприклад: впровадження сучасного рухомого складу з меншими енерго-, паливомісткими характеристиками і т. і.); поліпшення умов безпеки руху; підвищення якості перевезень пасажирів і вантажів; покращення інформаційно-комунікаційного обслуговування пасажирів; поліпшення стану інфраструктурних елементів залізничного транспорту.

За характером задоволення потреб: орієнтовані на існуючі потреби, тобто не спрямовані на радикальні зміни; орієнтовані на формування нових потреб, тобто тих, що створюють можливість входження вітчизняної залізничної системи до європейської.

За глибиною змін: радикальні, ті, що засновані на принципово нових технологіях та видах продукції; поліпшуючі, які передбачають використання різних новітніх сполучень існуючих виробничих факторів з метою загального поліпшення технології продукції; часткові, які спрямовані на поліпшення або доповнення базових конструкцій продукту.

За видом ефекту від впровадження інновацій: створюють технологічний ефект – удосконалення техніки, технології перевізного процесу, що відповідають європейським стандартам; створюють економічний ефект – підвищення транзитного потенціалу України, внаслідок чого підвищується доходна частина державного і місцевого бюджетів, розвиток транспортної системи України; створюють екологічний ефект – використання сучасного рухомого складу зменшує екологічне навантаження на зовнішнє середовище; створюють соціальний ефект – збільшення зайнятості населення, підвищення якості обслуговування пасажирів, забезпечення безпеки перевезень пасажирів; створюють інтегральний ефект – створення одночасного ефекту в усіх вище визначених напрямках.

На сучасному етапі розвитку будь-яке підприємство залізничної галузі може залишатися конкурентоспроможним тільки за умови розвитку інноваційним шляхом, тобто при наявності інноваційного потенціалу.

Під інноваційним потенціалом потрібно розуміти узагальнену характеристику можливостей підприємства здійснювати вперше або відтворювати ефективне нововведення на підставі використання власних та залучених ресурсів [5].

Інноваційний потенціал можна визначити як оболонку загального потенціалу підприємства, тобто кожна складова загального потенціалу: кадровий, науковий, інформаційний та фінансовий впливають на рівень інноваційного потенціалу підприємства.

Під кадровим потенціалом підприємства розуміється ступінь готовності персоналу підприємства до реалізації програми її інноваційного розвитку, тобто чим він більше, тим необхідно менше фінансових, технічних зусиль для здійснення інноваційної діяльності.

Фінансовий потенціал підприємства визначається як сукупність власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися при здійсненні діяльності.

Під науковим потенціалом розуміємо сукупну можливість підприємства генерувати необхідні знання, що втілюється в кількісних і якісних характеристиках винаходів та нововведень і визначається чисельністю та професійністю кадрів, зайнятих у науковій діяльності підприємства.

Інформаційний потенціал – це сукупність інформаційних ресурсів, техніки і технологій підприємства для створення власних і збирання, накопичення, обробки й використання різноманітних форм інформації з метою задоволення потреб.

Інноваційний потенціал підприємства знаходиться в основі створення конкурентоспроможної продукції (в першу чергу, сучасного рухомого складу та якісної залізничної колії). Вона, в свою чергу, є необхідною умовою розвитку національної мережі МТК, впровадження швидкісного руху та розширення напрямків руху пасажирських поїздів з підвищеними швидкостями, прогресивних технологій перевезень. Цей комплекс сприятиме підвищенню потенціалу транспортної системи України, яка є основною транзитною залізничною країною на напрямку Європа-Азія.

Від існування достатніх обсягів фінансових ресурсів, які направляються на інноваційну діяльність підприємств залізничної галузі, залежить можливість і обсяги її здійснення. Тому інновації тісно пов'язані з інвестиціями і не можуть існувати окремо від них.

Найбільш перспективними видами інвестицій є інвестиції у інноваційні та науково-технічні проекти. Це підтверджується світовою практикою інвестиційної діяльності та є особливо актуальним в Україні, яка потребує відновлення, розширення і модернізації виробництва. Але сучасний етап розвитку України не відзначається кардинальними змінами в наукоємному і капіталоємному виробництвах (рис. 2).

Основні джерела фінансування інноваційних проектів розподіляються на внутрішні і зовнішні. Внутрішні джерела є власними коштами підприємств, в структурі яких переважна частка амортизаційних відрахувань і частина прибутку, яка формує фонд нагромадження. Частка власних коштів підприємств у загальній кількості інвестицій в економіку України у 2009 році досягає майже 53%.

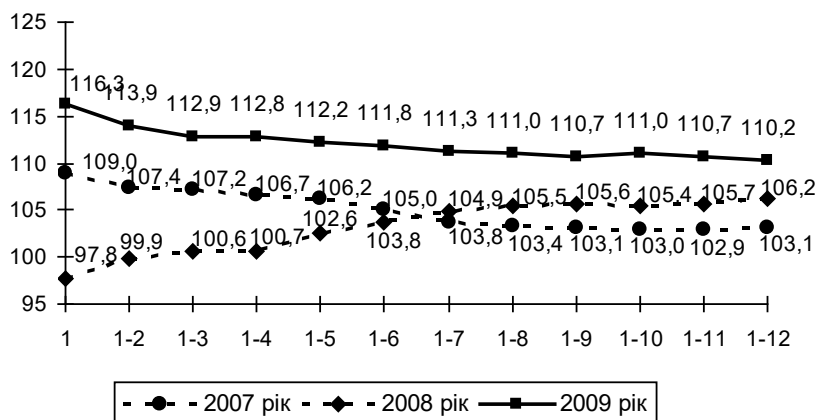


Рис. 2. Зміна обсягів промислового виробництва за період 2007-2009 рр. (наростаючим підсумком у % до відповідного періоду попереднього року)

Іншими джерелами фінансування інноваційного розвитку є зовнішні джерела – кошти з державного бюджету, кошти іноземних інвесторів, а також інші джерела фінансування (притягнуті фінансові кошти, отримані від продажу акцій, банківські кредити, податковий інвестиційний кредит).

Напрямами покращення інвестиційного забезпечення інноваційних проєктів, на думку багатьох вчених, є: збільшення власних коштів на реалізацію інноваційних проєктів за рахунок введення окремо податку на прибуток, що споживається, та прибуток, який спрямовується на інвестування; активізація діяльності інвестиційних банків, формування нових інвестиційних інститутів, використання коштів інвестиційних, пенсійних фондів, страхових компаній; пільгове оподаткування прибутку шляхом зменшення бази оподаткування на витрати на НДР або придбання високо-технологічної техніки; надання пільг підприємствам, установам та організаціям інноваційної інфраструктури; впровадження податкових “канікул”, які передбачають звільнення від податків прибутку, що одержаний від реалізації інноваційних проєктів упродовж декількох років, та інвестиційний податковий кредит; зменшення бази оподаткування з урахуванням внесків у спеціальні фонди підприємства (інноваційний, інвестиційний, амортизаційний та інші); створення умов стимулювання фінансово-кредитних установ щодо кредитування інноваційної діяльності суб’єктів господарювання; створення системи пільг щодо кредитів наданих на виконання проєктів, що відповідають стратегічним пріоритетам країни; створення

державою стимулів страхових компаній, що здійснюють страхування інвестиційних ризиків під час виконання інноваційних проектів; розробка механізму залучення висококваліфікованих зовнішніх експертів для розробки бізнес-плану інноваційного проекту з метою переконання потенційного інвестора; запровадження у практику проектного фінансування як нової форми фінансування інновацій, коли майбутні доходи від проекту стають основним забезпеченням кредитів, що надані банками; розвиток системи венчурного фінансування; трансформація збережень і пенсійних накопичень населення в інвестиційні ресурси.

Аналіз інвестиційних джерел та напрямів поліпшення інвестиційного забезпечення діяльності підприємств залізничної галузі доводить, що їх інноваційна діяльність може сподіватися на фінансування в основному за рахунок власних коштів, яких катастрофічно не вистачає. Тому залишається актуальним питання формування їх інвестиційного потенціалу, який визнає можливість самофінансування інноваційного розвитку підприємств.

Вчені [6] визначають подвійну визначеність інвестиційного потенціалу, що обумовлено можливістю фінансування інвестиційних проектів, які реалізуються на базі існуючого виробничого потенціалу підприємства та можливістю фінансування інвестиційних проектів, спрямованих на удосконалення виробничого потенціалу підприємства і, тим самим, на збільшення його економічного потенціалу в майбутньому.

Слід підкреслити залежність інвестиційного потенціалу від внутрішніх (амортизаційні відрахування, прибуток, який залишається після сплати податків, виторг від реалізації майна та інших активів) та зовнішніх факторів (податкова система, державна політика).

Під інвестиційно-інноваційним потенціалом промислових підприємств залізничної галузі необхідно розуміти спроможність підприємств впроваджувати інновації та фінансувати їх за рахунок сукупності внутрішніх та зовнішніх економічних ресурсів з метою реалізації стратегії, що в глобальному масштабі направлена на підвищення потенціалу транспортної системи країни.

Висновки. Входження до європейського інтеграційного простору, можливість впровадження швидкісного руху залізницями України, розвиток вітчизняної мережі МТК та поширення напрямків руху поїздів з підвищеними швидкостями визначається інвестиційно-інноваційним потенціалом підприємств залізничної галузі. На сьогодні існує розрізненість підходів до понять "інвестиція", "інновація", "інноваційний потенціал". Узагальнення підходів дало змогу визначитися з трактуванням цих понять так:

- "інновація" – впровадження новацій у виробництво, кінцевий результат інноваційної діяльності, що реалізується у вигляді нового продукту, процесу, методу, який використовується в практичній діяльності;

- "інноваційний потенціал" – оболонка загального потенціалу підприємства, коли кожна складова загального потенціалу (кадровий, науковий,

інформаційний та фінансовий потенціали) впливає на рівень інноваційного потенціалу, а він у свою чергу впливає як на загальний потенціал, так і його елементи, тим самим створюється ефект синергії;

– “інвестиція” – усі види грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в реальні та фінансові активи з метою отримання прибутку (доходу), а також досягнення економічного чи позаконотмічного ефекту.

Існує логічний взаємозв’язок: інвестиційно-інноваційний розвиток підприємств залізничної галузі – розвиток залізничного транспорту – підвищення потенціалу транспортної системи держави – розвиток мережі МТК – збільшення транзитного потенціалу держави – входження вітчизняної транспортної системи до Транс’європейської транспортної мережі – визнання України в ЄС.

Література:

1. Гринько Т. В. Актуальні аспекти державного регулювання інноваційного розвитку України / Т. В. Гринько // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2005. – № 6. – С. 76-85.
2. Шевченко А. В. Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю підприємств: Монографія / А. В. Шевченко. – К.: НАУ, 2007. – 143 с.
3. Пота В. Инновационный подъем под схемы из прошлого / В. Пота // Комментарии: общественно-политический и деловой еженедельник. – 22 червня 2006 р. – № 84. – С. 5.
4. Закон України “Про інноваційну діяльність”: за станом на 27 березня. 2007 р. / Верховна Рада України: Режим доступу <http://uazakon.com/document/spart10/inx10586.htm>.
5. Фесенко А. А. Економічна оцінка інноваційного потенціалу вугледобувних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / А. А. Фесенко. – Луганськ, 2003. – 18 с.
6. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография / [О. Ф. Балацкий, Е. В. Лапин, В. Л. Акуленко и др.]; Под общ. ред.: О. Ф. Балацкий. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 972 с.
7. Калініченко Л. Л. Підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу промислових підприємств залізничного транспорту в умовах інтеграційних процесів. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – ХарДІАЗТ: 2008. – 23 с.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

УДК 336.16

Дем'янчук О. І.,*кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"*

ЕЛЕМЕНТИ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У статті розглянуто питання будови соціального капіталу, обґрунтовано зміст категорії "соціальний капітал" через його елементи, розкрито особливості функціонування кожного елементу та визначено його вплив на формування соціальних відносин у суспільстві.

Ключові слова: соціальний капітал, елементи соціального капіталу, норми та правила поведінки, довіра, мережі соціальної інфраструктури.

В статье рассмотрено вопросы строения социального капитала, обосновано сущность "социального капитала" через его элементы, раскрыто особенности функционирования каждого элемента и определено его влияние на формирование социальных отношений в обществе.

Ключевые слова: социальный капитал, элементы социального капитала, нормы и правила поведения, доверие, сеть социальной инфраструктуры.

The article investigated the structure of social capital, substantiated the essence of category 'social capital' via its elements, and divulged the peculiarities of functioning of every elements, determined their influence on forming of social relations in society.

Key words: social capital, elements of social capital, standards and rules of behaviour, confidence, social infrastructure net.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку соціально орієнтованих ринкових відносин в Україні постає питання дослідження становлення концепції та економічної будови соціального капіталу, його елементів.

Розглядаючи уречевлену форму соціального капіталу – мережу соціальної інфраструктури, норми та правила соціальної поведінки, вони зумовлюють у процесі трансформаційного розвитку будову нових соціально-трудова відносин, їх принципів, що в кінцевому підсумку впливає на продуктивність праці; не уречевлена форма соціального капіталу, що відображає довіру між членами суспільства в кінцевому підсумку впливає на економію трансакційних витрат і є живою матерією соціальних відносин, саме тому тема дослідження є актуальною та важливою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У своєму становленні та еволюційному розвитку концепція соціального капіталу пройшла трива-

лий історичний процес. Її витoki можна побачити ще в засновника марксисту К. Маркса, який вважав, що капітал – вартість, що самозростає [5]. Це визначення розкриває сутність виробництва, що закріплює за капіталістом право диктату виробництва й розподілу; відображає поєднання робочої сили із засобами виробництва, що відбувається з волі капіталіста в тій чи іншій формі та мірі, які його влаштовують; закріплення за робочою силою лише права на створення вартості, частку якої капіталіст виділяє робітникам для відтворення робочої сили; формального та реального підкорення праці капіталу, коли робоча сила стає частиною використовуваного капіталу; нерівноправні відносини між робочою силою і капіталістом стають причиною постійного економічного та соціального протистояння.

Проте, акценти з матеріального виробництва наприкінці ХХ століття перемістилися на соціальні відносини та взаємозв'язки, як важливі складові формування капіталу як такого, а саме капіталу економічного. Так, французький соціолог П. Бурдьє вважав, що капітал, залежно від сфери, в якій він функціонує, і ціною більш або менш складних трансформацій, що є передумовою його ефективної дії, може виступати у трьох основних іпостасях: економічний капітал, який безпосередньо і напряду конвертується у гроші та інституціоналізується у формі прав власності; культурний капітал, який за певних умов конвертується в економічний капітал і може бути інституціоналізований у формі освітніх кваліфікацій; соціальний капітал, утворений соціальними зобов'язаннями ("зв'язками") [connections], який за певних умов конвертується в економічний капітал і може бути інституціоналізований, наприклад, у формі аристократичного титулу [1, с.68].

На думку американського філософа та історика Френсіса Фукуями, першим, хто звернув увагу на соціальний капітал, був великий філософ Алексус де Токвіль, французький аристократ, автор книги "Демократія в Америці". Він не використовував термін "соціальний капітал", але, відвідуючи Сполучені Штати Америки у 30-х роках ХІХ сторіччя, помітив, що американці застосовують те, що він називав "мистецтвом об'єднання". Тобто, Алексус де Токвіль відзначив, що на відміну від співгромадян у його рідній Франції, американці можуть об'єднуватись у різноманітні добровільні товариства: літературні клуби, релігійні товариства, групи боротьби з рабством. Це дозволяло об'єднати дії слабких людей та, на його думку, було надзвичайно важливим для успіху американської демократії. За його висловлюванням, то була "школа демократії", або, як міг би сказати економіст, соціальний капітал у такій формі створив додаткові моральні норми, які є важливим елементом соціально капіталу і уможливили демократію.

На думку ж Ф.Фукуями, коріння соціального капіталу міститься у культурному капіталі. В своїх працях він основним елементом соціального капіталу вважає ступінь довіри між членами суспільства, демонструючи приклад японського суспільства, в якому домінує соціальний капітал, як основа життєдіяльності країни, що коренями походить з культури,

“...правильно сказати, що японці скоріше орієнтовані на свої спільноти, ніж на державу” [8].

У другій половині ХХ ст., у зв’язку з виявленням специфічних форм соціального знання, відбувається розширення та поглиблення змісту поняття “капітал”: наприкінці 80-х років ХХ ст. виникають такі його теоретичні варіанти, як “людський капітал” та “соціальний капітал”. При цьому “людський капітал” як система містив ряд елементів: індивідуальні знання, вміння та навички, а “соціальний капітал”: сукупності норм, правил та зв’язків соціально-економічної поведінки, що виступають і як сприятливий елемент зовнішнього середовища для економічного суб’єкта, і як результат його соціально-економічної поведінки [11].

Проте, вимагає подальших досліджень питання складових елементів соціального капіталу та їх впливу на формування соціальних відносин у суспільстві.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження складових елементів соціального капіталу та їх впливу на формування соціальних відносин. Тому, основними завдання є: уточнення змісту категорій “соціальний капітал” через його складові; дослідження кожного елементу соціального капіталу та його впливу на формування соціальних відносин.

Виклад основного матеріалу. У ході методологічного дослідження становлення сутності категорії “соціальний капітал” було визначено, що більшість вчених: економістів, політологів, соціологів розкривали зміст цієї категорії та її складові елементи з точки зору своєї області знань, хоча тісно переплітали її з економічним розвитком країни чи регіону.

Аналогічно до понять фізичного і людського капіталу – засобів і умінь, які підвищують індивідуальну продуктивність – “соціальний капітал” стоїть рис соціальної організації, як-от мережі, норми і соціальне довір’я, що полегшують координацію і співпрацю задля взаємної вигоди, стверджує Роберт Патнем [12, с. 24].

Тобто, розкриваючи нові складові елементи соціального капіталу: мережі та соціальне довір’я, можна довести їх суспільну значимість. Через цілу низку причин легшим є життя в громаді, яка диспонує великим фондом “соціального капіталу”. По-перше, мережі громадської активності сприяють здоровим нормам взаємності та заохочують прояви соціального довір’я. Такі мережі полегшують координацію і комунікацію, посилюють довір’я і, таким чином, дозволяють вирішувати дилеми колективної дії. Коли розв’язання економічних і політичних проблем засновується на густих мережах соціальної взаємодії, зменшуються стимули для опортунізму. Водночас, мережі громадської активності втілюють у собі попередній успіх співпраці, який може служити культурним шаблоном для майбутньої співпраці. Зрештою, густі мережі взаємодії потенційно розширюють самоусвідомлення учасників, перетворюючи “я” у “ми”, або (мовою раціональних теоретиків) підсилюючи “смак” учасників до колективного блага.

Так, Роберт Патнем обґрунтовує "соціальний капітал" як концепт, який користується величезною популярністю взагалі і зокрема серед соціологів, що займаються країнами, де будується демократичне суспільство. Саме таке суспільство повинно на думку автора, характеризуватися активною і орієнтованою на суспільні цілі позицією громадян, егалітарними політичними відносинами і засновками на довірі і співпраці суспільними відносинами" [12, с. 24]. Все це в сукупності Патнем називає "соціальним капіталом". Довготривалі дослідження, проведені автором в Італії, разом з Р. Леонарді та Р. Нанетті, підтвердили, що мережа місцевих добровільних організацій створює соціальний капітал. Вчені наголошували на тому, що необхідність дотримання угод у суспільстві, де панує цілковита недовіра, вимагає залучення третьої сторони (мафії), що спричинює більші витрати порівняно з добровільним співробітництвом, механізмом якого виступає соціальний капітал. Завдяки останньому забезпечується ефективність суспільства, полегшується координованість дій, стимулюється розвиток спонтанної кооперації [6, с. 204]. Роберт Патнем, у 1993 році обґрунтовуючи концепцію "соціального капіталу", визначив основні його складові елементи: моральні принципи і норми, соціальні цінності (особливо, довіра) та мережа соціальної інфраструктури, завдяки якій члени суспільства можуть більш ефективно співпрацювати. Його центральна теза – якщо регіон має добре функціонуючу економічну систему і високий рівень політичної інтеграції, то це є результатом успішного акумулювання цим регіоном соціального капіталу. У США багато соціальних проблем вирішуються завдяки наявності та використанню соціального капіталу [12, с. 2]. Розкриваючи Патнем економічний зміст категорії, вказує, що соціальний капітал – це своєрідний ресурс, який дозволяє людині завдяки долученню до соціальних зв'язків одержувати певні переваги та нові можливості для реалізації своїх шансів. Подібно до економічного капіталу соціальний капітал можна обмінювати на інші ресурси (наприклад владу, престиж, фінанси), з вигодою використовувати в різних ситуаціях і примножувати за рахунок участі в соціальних мережах. В основі цієї категорії лежить концепт довіри – феномен, що сприяє впорядкуванню соціального життя, легітимації соціальних відносин [6, с. 205].

Соціальний капітал, на думку В. Сікори, стає головним напрямом економічного мислення в сфері економічного розвитку і фактично формується як нова парадигма. Автор вказує, що соціальний капітал фактично складає 78 % сукупному багатстві розвинених ринкових економік. Соціальний капітал виробляє те, без чого не може існувати ринкова економіка – довіру між людьми. В якій мірі можна говорити про довіру як найважливішу умову здійснення ринкових трансакцій в Україні, чи є в нас якийсь рівень довіри? Як вказує В. Сікора, що це явище, фактично, потрібно у нас розглядати під мікроскопом. Більш поширені обдурювання, недовіра. Зараз вже очевидно, що високий рівень нерівності у доходах означає, що більшість

населення країни – бідні [7]. Ми погоджуємось цілком з професором, що в сучасних умовах розвитку економіки України виникає “пастка бідності”, а не сприятливі умови для формування і розвитку соціального капіталу.

Соціальний капітал та його елементи надзвичайно важливі для кожної країни, як з точки зору її соціально-економічного прогресу, так і в періоди економічних негараздів. Надзвичайно важливу роль відіграє соціальний капітал і в розвинених західних країнах. А. Маршал, один з “батьків” економічної науки, проводив дослідження високоефективних і гнучких “індустріальних дистриктів”. Провідне місце в їхньому розвитку він відводив “сіткам” співробітництва в середовищі дрібних підприємців і робітників. Саме висока концентрація “соціального капіталу” живить ультрасучасні галузі виробництва. Елементи соціального капіталу – довіра, норми поведінки, соціальна мережа – мають властивість самовідтворюватися й нагромаджуватися. Як і у випадку із звичайним капіталом, ті, хто його має, може його збільшувати й примножувати. Суб’єктів соціального капіталу можна поділити на дві групи: донорів – постачальників соціального капіталу; реципієнтів – споживачів соціального капіталу. Їх ролі не закріплюються як постійні, а змінюються залежно від місця суб’єкта в процесі взаємодії.

Спеціаліст в галузі економічної соціології М. Грановеттер довів, що така економічна активність, як пошуки роботи та укладання угод, набагато ефективніша, коли вона відбувається в рамках “соціальних сіток”. Загальновідомо, що такі високоцивілізовані країни, як США і Німеччина, в яких кваліфікована праця становить переважну частку зайнятих (США – 80%, а в ФРН – 70%), виходили із своїх криз ціною величезних затрат саме на відродження інтелектуального потенціалу нації. У ці періоди нація напружувала усі свої інтелектуальні сили і здібності – від державної еліти до дрібних підприємців і кваліфікованих робітників. Для порівняння зазначимо, що чисельність кваліфікованої робочої сили в країнах колишнього СРСР становила в цей період не більше 15-17%. За Френсісом Фукуямой, певні відсотки соціального капіталу суспільство може накопичити і через професійну освіту, яка передбачає засвоєння певних моральних норм, завдяки яким “професійні стандарти стають вищими за власні інтереси професіонала [14].

Хоча є і дещо інші погляди на зміст та елементи соціального капіталу. Так, філософ Альберт О. Хіршман вважає соціальний капітал “моральним ресурсом” з його основним елементом моральною поведінкою і який кількісно зростає, а не зменшується при його споживанні, і який знищується, якщо його не використовувати.

Отже, на відміну від звичайного капіталу “соціальний капітал” являє собою “суспільне благо” (“public good”). Іншими словами, це не приватна власність тих, хто одержує від нього вигоду. Подібно до інших суспільних благ – від чистого повітря до безпеки руху на вулицях – “соціальний капі-

тал" не може бути наданий в необхідних кількостях приватним особам. А тому він має бути побіжним продуктом інших видів соціальної активності. Соціальний капітал – це зв'язки, норми і довіра, які здатні передаватися з однієї соціальної ситуації в іншу. Успішне співробітництво у конкретній справі породжує зв'язки й довіру, а це є соціальними активами, які сприяють майбутньому співробітництву в зовсім інших галузях.

Соціальний капітал майже завжди на погляд Френкіса Фукуями розбудовується знизу до гори, коли люди разом співпрацюють, через освіту. Держава може лише створити умови, в яких можуть створити соціальний капітал. Держава не повинна надто втручатися і все контролювати, але водночас влада має дбати про безпеку, стабільність, і це інша передумова для створення соціального капіталу. Ключ до успіху – це довіра людей один до одного, що є в основі соціального капіталу [13].

Іншу сторону цієї категорії розкриває Горожакіна М.Є. – соціальний капітал як економічний інститут – це специфічні переваги й обмеження неформального характеру, що забезпечують взаємодію економічних агентів на основі реалізації методологічного принципу: "довіра – зобов'язання без санкцій". Активне включення в арсенал вітчизняного підприємництва поняття "соціальний капітал" означає перегляд моделі поведінки економічних агентів. В умовах ринкової нерівноваги персоніфікований обмін можна будувати на підставах взаємності і відплатності послуг, якщо існує довіра один до одного. Відносини соціального капіталу складаються не в дусі спрощеного альтруїзму, а на змушеному компромісі між бажанням відшкодувати витрати і одержати прибуток, з одного боку, і цілком реальною можливістю виявитися економічно неспроможним чи навіть стати банкрутом, з іншого. Конкуренція диктує агентам адаптаційний алгоритм поведінки. Соціальний капітал – це відносини рутини, тобто можливе їхнє відтворювання. Рутинізація як метод стабілізації обміну, у свою чергу, забезпечує партнерам зниження трансакційних витрат. А тому, вказує, що складові елементи соціального капіталу продукують такі властивості: ресурсність, прибутковість, конвертованість, що свідчить про наявність економічних ознак у природі соціального капіталу [3].

Соціальний капітал, як указує М.П. Шихирєв, – це, перш за все, соціальні зв'язки. У першому наближенні можна виділити два основних елементи соціального капіталу: "довіра усередині організації як інтегральний вираз стану її внутрішніх суспільних зв'язків і репутація організації як вираз стану зовнішніх зв'язків. З процесів це: стратегія і тактика ділових переговорів як вираз ціннісної орієнтації суб'єкта соціальних відносин і корпоративне управління як слідування принципам і цінностям" [9].

"Соціальний капітал" повсюдно у світі починають розглядати як життєво необхідний елемент економічного розвитку. Соціальний капітал, втілений у нормах громадської активності і участі, є попередньою умовою економічного процвітання, так само, як і ефективного самоврядування.

Спеціалісти з економічного розвитку твердять, що основа успіху в наявності громадської свідомості.

Яким же чином “соціальний капітал” укріплює добрий уряд і сприяє економічному прогресові? Насамперед, мережа громадської участі і свідомості сприяє формуванню норм спільної взаємозалежності: я сьогодні зроблю це для тебе, очікуючи, що з часом ти або хтось інший відповість мені тим же. Суспільство, яке покладається на норми загальної взаємозалежності і взаємодії, більш ефективне, ніж недовірливе суспільство. Довіра відіграє роль мастила у соціальному житті. Політолог Е. Остром цікавилася питанням: чому деякі кооперативні зусилля щодо управління спільними ресурсами (такими, як пасовиська або водні джерела) були успішними, а інші зазнали поразки? Вона дійшла висновку, що успішне розв’язання проблеми визначається, насамперед, наявними запасами “соціального капіталу”. Так само і дії держави чи урядових структур, які ігнорують або підривають існуючу соціальну мережу та інфраструктуру, можуть зазнати провалу. Аналізуючи особливості західних і східних цивілізацій, вивчаючи причини успіху т.зв. “драконів” Східної Азії, європейці менше уваги приділяли тим тісним соціальним зв’язкам, якими історично пройняті східні суспільства. Однак деякі дослідники вважають, що в цих країнах зароджується навіть якась нова суспільна форма – т.зв. “сітвовий капіталізм” (“network capitalism”). Ці сітки, що часто базуються на розширеній сім’ї або з’єднаній етнічній общині, створюють сприятливі умови для довірчих відносин, економії на видатках, оперативній інформації та інноваціях. Видатне економічне зростання в Китаї останніх десятиріч здебільшого спиралося не на формальні інститути, а на так звані “гуаньсі” (“особисті зв’язки”), які забезпечували як укладання й додержання контрактів, так і нагромадження та інвестиції. Все це дозволяє, так би мовити, перетворювати соціальний капітал в капітал фінансовий.

Сучасна теорія “конкурентних переваг” зосереджує свою увагу на головному надбанні кожної нації – її “соціальному капіталі”. Під цим розуміють кадрово-ціннісний капітал нації, тобто освітній і кваліфікаційний рівень людей в країні, наявність творчих і підприємницьких талантів, культурний рівень нації в цілому. Відомий американський економіст Р.Рейч писав: “Політики, звичайно, не розуміють, що реальний потенціал нації становить навіть не володіння певними технологіями, а здатність громадян розв’язувати більш комплексно завдання майбутнього, спираючись на здібності адекватного їх вирішення в минулому чи теперішньому”.

На кшталт фізичному і людському капіталу, втіленому у знаряддя праці і навчання, що підвищують індивідуальну продуктивність, соціальний капітал проявляється в таких елементах громадської організації, як соціальні мережі, соціальні норми і довіра, які створюють умови для координації і співпраці заради взаємної вигоди. Соціальний капітал – це здатність індивідів використовувати обмежені ресурси за рахунок сво-

го членства у певній соціальній мережі або ж більш широкій соціальній структурі. Здатність нагромаджувати соціальний капітал не є індивідуальною характеристикою особистості, це – особливість тієї мережі відносин, що вибудовує індивід, тобто соціальний капітал – це результат участі людини в соціальній структурі. Виходячи з цього, на роль лідерів у соціально-економічному розвитку претендують ті країни, які мають найвищий рівень соціального капіталу, за рахунок високо рівня освіти, науки, охорони здоров'я, культури та духовності [15].

Висновки. Виходячи із дослідження, саме соціальний капітал при вирішенні важливих проблем забезпечує здатність до кооперації у справах, до взаємодії та впливу на владу. Високий рівень соціального капіталу властивий для демократичних держав з ефективно функціонуючим громадянським суспільством, адже він результативніше забезпечує зазначену здатність до партнерства. Головною цінністю цього феномена є взаємна довіра в суспільстві (довіра як по горизонталі – у відносинах між громадянами, а також усередині різних суспільних і корпоративних структур, що становлять тло сучасного соціуму, так і по вертикалі – між громадянами і структурами влади). Саме взаємна довіра забезпечує зміцнення й розширення соціальних зв'язків і робить можливим поступальний розвиток суспільства.

Таким чином, родові, генетичні властивості соціального капіталу містять відповідні елементи: ресурсність – потенціал взаємодії, нагромадження – створення мереж соціальних зв'язків, конвертованість – обмін на безеквівалентній основі, ліквідність – обмін на еквівалентній основі, прибутковість – економія трансакційних витрат співтовариства або одержання соціальної ренти.

Отже, соціальний капітал є продуктом соціальних відносин та включає громадянську культуру довіри до людей та інститутів, соціальні норми та цінності, соціальну єдність суспільства.

Завдяки своїм складовим елементам соціальний капітал дозволяє індивідам, групам і суспільству легше вирішувати колективні проблеми. Норми взаємної відповідальності і взаємозв'язку допомагають забезпечувати відповідну до вимог колективу поведінку. За відсутності довіри і взаємозв'язків, що забезпечують взаємні поступки, індивіди не будуть співпрацювати, тому що не буде впевненості в аналогічній поведінці інших учасників. Отже, соціальний капітал створює позитивні екстерналії, тобто багато людей отримують користь від інвестицій окремого індивіда чи групи в соціальний капітал (доступ до інформації, соціальні гарантії, формування корпоративної культури).

Література:

1. Бурье П. Формы капитала // Экономическая социология. – Том 3. – 2002. – № 5. – С. 60-74.

2. Виступ на семінарі “Финансовая и законодательная основа деятельности негосударственных, некоммерческих организаций”. – 2000. – // www.civic-initiatives.org.ua/9/7.htm.
3. Горожакіна М.Є. Соціальний капітал суспільства в умовах трансформації економічної системи (питання теорії і методології). – Автореферат. – Донецьк, 2008. – С. 16.
4. Громадянське суспільство та соціальні перетворення в Україні: Тези наукової конференції ЛНУ ім. І. Франка. 13-15 грудня 2001 р. – Львів, 2001. – С. 54-55.
5. Маркс К. Капитал. – Т. 1 – М.: Государственное издательство политической литературы, 1954. – 794 с.
6. Патман Р. Д., Леонарді Р., Нанетті Р. Й. Творення демократії: Традиції громадянської активності в сучасній Італії. – К., 2001. – 346 с.
7. Сікора В. Виступ на круглому столі “Безпека економічних трансформацій” / У кн.: Від соціального забезпечення до соціальної політики: Зб. ст.. за ред. Я.А. Жаліла. – К.: Сатсанга, 2001. – 100 с. (Сер. “Безпека економічних трансформацій”, Вип. 16) // www.niss.gov.ua/kio/Table/Jalilo16/022.htm.
8. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М.: ООО “Издательство АСТ”: ЗАО НПП “Ермак”, 2004.
9. Шихирев П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. – 2003. – № 2. – С. 17–31, 8, 27.
10. Bourdieu P. The Forms of Capital // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / Ed. By J.G. Richardson. – N.Y.: Greenwood, 1985. – P. 248.
11. Social Capital/ A Multifaceted Perspective. Dasgupta P., Serageldin I. (eds.). – Washington DC, 2000
12. Putnam R. Making Democracy Work. Civic Tradition in Modern Italy. – Princeton: Princeton University Press, 1993. – 45 p.
13. Raiser M., Haerpfer C., Nowotny T., Wallace C. Social capital in transition: a first look at the evidence // European Bank for Reconstruction and Development. Working Paper. – 2001. – № 61.
14. Fukuyama F. Social Capital and Global Economy// Foreign Affairs. – Volume 75, September-October, 1995. – P. 89-103.
15. www.e-ukraine.com.ua

УДК 336

Заяць Т. А.,*доктор економічних наук, професор, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Розкрито методологічні основи формування соціального капіталу через визначення цієї категорії, розкриття її структури та взаємозв'язку з іншими соціально-економічними явищами та процесами. Обґрунтовано основні чинники впливу на формування соціального капіталу, його трансформацію в складних соціально-економічних умовах, обумовлених наслідками фінансово-економічної кризи.

Ключові слова: соціальний капітал, структура, трансформація, соціально-економічні умови, фінансово-економічна криза.

Раскрыто методологические основы формирования социального капитала через определение этой категории, раскрытие ее структуры и взаимосвязи с другими социально-экономическими явлениями и процессами. Определены основные факторы влияния на формирование социального капитала, его трансформацию в сложных социально-экономических условиях, обусловленных последствиями финансово-экономического кризиса.

Ключевые слова: социальный капитал, структура, трансформация, социально-экономические условия, финансово-экономический кризис.

Here solved methodological foundations of social capital formation through the definition of this category, the disclosure of its structure and interrelationships with other socio-economic phenomena and processes. Grounded the major factors influencing on formation of social capital, its transformation in complex socio-economic conditions, caused by the effects of financial crisis.

Key words: social capital, structure, transformation, socio-economic conditions, financial and economic crisis.

Постановка проблеми. Сучасне дослідження проблем соціального капіталу має міждисциплінарний характер – воно здійснюються у межах соціології, економічної теорії, політології у контексті аналізу явищ і процесів різних сфер суспільної життєдіяльності. Зростання уваги до проблеми соціального капіталу обумовлено необхідністю формування нової концепції розвитку суспільства на основі глибокого переосмислення сутності та рушійних сил трансформаційних перетворень. Методологічною основою формування соціального капіталу є сучасні вітчизняні та зарубіжні

наукові теорії, концепції, парадигми, які намагаються пояснити тенденції трансформаційного розвитку продуктивних сил у процесі їх еволюції.

Безумовно, основою формування соціального капіталу є економічні можливості задоволення соціальних потреб населення, які значною мірою залежать від наявного потенціалу економіки, а також очікуваних параметрів людського розвитку. Витоки сучасного розуміння сутності соціального капіталу можна віднести до класичних економічних теорій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній науковій літературі досить широко представлені різні концептуальні підходи до визначення категорії “соціальний капітал”, походження якого пов’язано з науковим надбанням Роберта Патнема, який висунув ідею SOCIAL CAPITAL, як феномена, що відображає громадські погляди членів суспільства, існування соціальних норм, що розвивають колективну економічну діяльність і рівень довіри до суспільних інститутів. Багатоаспектні трактування поняття соціального капіталу, теоретичні розробки та своєрідні концептуальні підходи Л. Ханіфана, Д. Джекобса, П. Бурдье, С. Боргатті, К. Джонса, М. Г. Еверета, Р. Патнема, Ф. Фукуями знайшли своє логічне відображення у працях вітчизняних науковців.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає в обґрунтуванні методологічних засад формування соціального капіталу в сучасних соціально-економічних умовах з урахуванням досягнень світової економічної думки.

Виклад основного матеріалу. Сучасні підходи до трактування сутності соціального капіталу мають різноаспектний характер. За теоретичними розробками російського вченого В. В. Радаєва соціальний капітал поєднує аналітичні інструменти, що пов’язані із його базовими складовими: структурними та інституціональними [2, с. 7]. Структурна складова розкривається через поняття соціальних систем, що є основою формування соціального капіталу. Цей методологічний підхід дає змогу виокремлювати відмінні між собою структури соціального капіталу на основі визначення міцності системних зв’язків, їх стійкості. Інституційний підхід формується на базі реципрокності – віри у взаємність і дієвість соціальних зв’язків [3, с. 6]. Таким чином, соціальний капітал має відповідні інтерпретації: з одного боку, це сукупність системних контактів у суспільстві (структурний підхід); з іншого – це досягнутий рівень зрілості суспільства, що оцінюється виконуваними обов’язками, нормами, стандартами (інституціональний підхід).

Структурно-інституціональний підхід до визначення соціального капіталу знайшов своє продовження і в працях Р. Роуз, який акцентує увагу на структурній основі, якою є соціальна система, зокрема поєднання формальної та неформальної соціальної системи, які використовуються для виробництва і розподілу товарів і послуг [4, с. 25].

Виходячи з узагальнення різних методологічних підходів, соціальний капітал слід розуміти як досягнутий синергетичний ефект від поєднання функціонування людського капіталу з відповідними інститутами, а також

чинними соціальними відносинами та нормами суспільства. Дія механізму соціального капіталу певною мірою залежить від створеного людиною середовища життєдіяльності, сформованих економічних і соціальних відносин у громадському суспільстві, набутого рейтингу професіоналізму, що впливає на якість та рівень цих зв'язків у спектрі як національної, так і світової спільноти.

Соціальний капітал являє собою результат взаємодії основних суспільних суб'єктів, що характеризує їх внесок у створення нової вартості та забезпечення економічного зростання з метою досягнення певного соціального ефекту на основі функціонування інституцій, формування сприятливого простору для реалізації можливостей людського капіталу, ствердження принципів громадянського суспільства.

Розробка сучасної концепції соціального капіталу повинна відбуватися у тісному взаємозв'язку з проблемами соціального управління в процесі трансформації суспільних відносин на тлі деформації соціальних зв'язків, фактичного розриву соціальної взаємодії між державою і суспільством. Дослідження з таких позицій дають змогу одержати відповіді на актуальні проблеми економічного розвитку, зорієнтовані на підвищення ефективності управління, створення соціальної та економічної бази для формування громадянського суспільства. Сучасне розуміння природи соціального капіталу залежить від обґрунтованості теоретико-методологічних засад його формування, а також правового, нормативного та інформаційного забезпечення цих процесів.

Формування соціального капіталу передбачає активну взаємодію держави і громадських організацій на основі узгодження їх діяльності та встановлення балансу економічних і соціальних інтересів. У більшості країн Європи саме розвинута соціальна мережа виступає головним атрибутом і головною якісною ознакою розвинутого соціального капіталу. Водночас динамічний характер ринкових процесів, зниження рівня життя населення вимагає подальшого теоретичного осмислення концепції соціального капіталу, основні риси якої повинні бути відображені у документах стратегічної спрямованості. Необхідно звернути увагу на те, що за висновками прихильників теорії Аберга (2000 р.) специфічний (некомунітарний) соціальний капітал перешкоджає розвитку демократичних інститутів. Відносно ролі суспільних організацій у формуванні соціального капіталу в Україні слід відзначити, що у своїй діяльності вони відстоюють практично лише певні політичні інтереси. Довіра до держави є незначною і на противагу країнам Західної Європи населення не прагне вирішувати свої проблеми через суспільні організації. Домінування даного типу соціального капіталу є небажаним, а відтак актуальності набирають проблеми пошуку стимулюючих чинників громадської активності.

У цьому контексті необхідно зазначити, що формування громадських організацій, які здійснюють свою діяльність у соціальній сфері завдяки ре-

гулярному фінансуванню іноземними фондами, здебільшого відіграє контр-продуктивну роль у формуванні соціального капіталу – нерідко створюється антиполітична опозиція, яка маргіналізує політичні партії і реформує соціальний рух. Внаслідок цього виникають ризики протистоянь держави і громадського суспільства, альтернативою якому є створення нових альянсів, коаліцій через знаходження та прийняття компромісних рішень.

Багатогранність соціального капіталу як категорії вказує на її здатність генерувати унікальні конфігурації соціальних комунікацій в залежності від соціуму та досягнутого рівня економічного розвитку. Структурно-соціальний капітал будь-якого суспільства можна представити як сукупність відносин, що виникають як результат певних природних процесів, реалізації потенціалу економічної активності населення у трудовій сфері, розвитку об'єктів соціальної інфраструктури, зростання життєвого рівня населення, його громадської активності. Ядром соціального капіталу є людський капітал як сукупність набутих знань, професійних навичок, реалізація яких дає змогу одержувати дохід, необхідний для усталеного відтворення робочої сили. Його формування на належному рівні забезпечує соціальна мережа відповідних інституцій, її зрілість і розвиненість є важливим індикатором щодо можливостей формування соціального капіталу в країні. Власне процесу формування соціального капіталу властивий ефект синергетики, коли громадська активність людей зміцнює державні інститути, а чинні інститути, у свою чергу, створюють середовище, в якому формується, прогресує громадянське суспільство. На формування соціального капіталу суспільства, зміну його структурних характеристик негативний вплив має надмірна диференціація населення за рівнем добробуту – зростання бідності має адекватне відображення у зростанні активності суспільних організацій.

Неоднорідність соціального капіталу можна представити таким чином:

- репродуктивний соціальний капітал (обсяг позитивної соціальної діяльності щодо відтворення капіталу);
- продуктивний соціальний капітал (обсяг позитивної соціальної діяльності, яка дає приріст соціального потенціалу);
- деструктивний соціальний капітал (обсяг негативної соціальної діяльності нелегальними, кримінальними і девіативними структурами та окремими індивідуумами).

Формування основних структурних характеристик соціального капіталу повною мірою визначається ефективністю здійснюваної соціально-економічної політики, її спроможністю забезпечити необхідні передумови для капіталізації соціальних надбань суспільства на основі:

- домінування активної соціальної політики над пасивною, що характеризується пріоритетним розвитком освіти, медицини, створенням нових ефективних робочих місць, зростанням обсягів професійної підготовки та перепідготовки кадрів, підвищенням ефективності організації громадських робіт тощо;

- оптимізації територіально-галузевих пропорцій економіки, структури зайнятості населення (зокрема, зростання рівня зайнятості у наукомістких та експортоспроможних галузях промисловості, соціальній інфраструктурі, споживчому секторі економіки), розширення реальних можливостей працевлаштування у перспективних високоприбуткових сферах господарювання, у тому числі малому і середньому підприємстві;

- якісних зрушень в інфраструктурному (інформаційному, організаційному, технічному) забезпеченні сфери працевлаштування населення, внаслідок чого скорочується термін пошуку роботи, середній термін перебування у статусі безробітного, зменшуються обсяги застійного безробіття;

- поступового зростання реальних доходів та реальної заробітної плати зайнятих у галузях економіки, їх наближення до потреб розширеного відтворення робочої сили, покращання структури доходів населення;

- значного приросту валової доданої вартості у розрахунку на одного зайнятого, а у підсумку – зростання продуктивності усієї економічної системи.

Детермінація позитивного чи негативного сценарію формування соціального капіталу значно мірою залежить від макрорівневих структур (регулятивні адміністративні структури, локальні асоціації) та їх спроможності співпрацювати з регіональними (формальними та неформальними) інституціями, бути легітимними, репрезентативними і справедливими, реалізовувати загальносвітові норми і цінності.

Узгоджена взаємодія макро- та мікрорівневих інституцій щодо формування соціального капіталу має величезний взаємопосилюючий ефект. Макроінституції можуть і повинні забезпечувати формування відповідного середовища розвитку соціального капіталу; локальні асоціації допомагають у підтримці діяльності регіональних і національних інституцій.

Проблеми з трансформацією суспільних відносин в Україні значною мірою пов'язані з втратою конструктивного соціального капіталу і накопиченням деструктивного. Формування потужного соціального капіталу, його залучення до державотворчих процесів є необхідною передумовою економічного зростання. Проте однією з основних проблем для українського суспільства залишається відсутність традиційно розвинутої форми самоорганізації населення – розвинута місцева самоорганізація і середній клас є своєрідними необхідними елементами соціального менеджменту у формуванні і реалізації загальних інтересів щодо формування соціального капіталу в країні.

Інститути, задіяні у формуванні соціального капіталу, розгортають свою діяльність у таких сферах:

- політична сфера: розвиток демократичних інститутів для забезпечення прав і свобод громадян; здійснення державного управління на принципах відкритості та прозорості; залучення громадськості до формування та реалізації державної політики;

- економічна сфера: підвищення добробуту населення, побудова партнерських відносин у бізнесі, впровадження корпоративної етики;
- демографічна сфера: проведення виваженої і ефективної демографічної політики з метою нормалізації демовідтворювальних процесів;
- соціальна сфера: забезпечення розвитку соціальних інститутів та відповідного зростання соціальних інвестицій, спрямованих на розвиток людини та суспільства;
- духовна (культурна) сфера: формування у громадян демократичного світогляду (дотримання громадянських прав і свобод, збереження національних традицій, розвиток моральних цінностей).

Таким чином, політика формування соціального капіталу України має реалізовуватись з урахуванням не тільки реалій трансформаційного процесу й особливостей ринкової економіки, але й потреб забезпечення нової якості суспільного розвитку. Пріоритетне значення щодо цього має сучасний механізм регулювання заробітної плати, який повинен передбачити її подальшу диференціацію та індивідуалізацію на основі повного врахування як кінцевих результатів праці, так і особистих ділових якостей (кваліфікацію, відповідальність, творчу ініціативу, досконалість рішень). Ринкове регулювання заробітної плати для окремих, переважно соціально вразливих категорій громадян повинно доповнюватися активним державним втручанням за такими напрямками: встановлення гарантованого мінімуму заробітної плати; оподаткування доходів, їх індексація; пряме регулювання заробітної плати у державному секторі економіки.

Чинне законодавство України забезпечує повну самостійність підприємств та інших суб'єктів щодо питань організації оплати праці працівників, надаючи їм право самостійно обирати форми й системи оплати праці, розміри тарифних ставок, відрядних розцінок, окладів, винагород, надбавок і доплат, керуючись як єдиною тарифною сіткою, так і умовами, передбаченими колективними договорами. Загальною тенденцією є поширення колективно-договірних почасових форм оплати праці, які дають змогу врахувати фінансові результати діяльності конкретних господарюючих суб'єктів. Розвиток ринкового регулюючого механізму в країні відбувається через формування моделей безтарифної системи оплати, запровадження соціального пакету як специфічної форми надання матеріальних благ, поєднання елементів різних форм і систем оплати праці.

Проблемність ринкового механізму формування соціального капіталу в Україні полягає в надзвичайно низьких соціальних стандартах, які орієнтуються на мінімальні споживчі потреби населення, а відтак не забезпечують адекватної винагороди за результати праці. Необхідним є зростання реальних доходів населення, послаблення податкового навантаження на фонд оплати праці, ліквідація надмірної міжгалузевої та міжрегіональної диференціації в оплаті праці, посилення стимулюючої функції заробітної плати. У зв'язку з загостренням кризових явищ в економіці країни зросла

чисельність осіб, які одержують заробітну плату в межах прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, що безумовно стримує процеси капіталізації у трудовій сфері.

У контексті сучасних завдань формування механізмів забезпечення відтворення соціального капіталу в країні необхідно:

- сприяти запровадженню прогресивних соціальних стандартів в Україні на основі прискорення структурної модернізації економіки, розвитку її інноваційної складової, що передбачає активне інвестування в науку, освіту з метою зростання конкурентоспроможності національної економіки;

- активно реалізувати курс на детінізацію економіки за допомогою адміністративних й економічних засобів для вирішення проблеми наповнення соціальних фондів;

- з метою створення умов для відтворення людського потенціалу забезпечити формування прожиткового мінімуму з урахуванням реальних соціальних потреб населення;

- надати нових економічних імпульсів розвитку підприємництва, спроможного забезпечити робочими місцями працівників, вивільнених з виробництва внаслідок падіння обсягів виробництва;

- вжити дієвих заходів щодо стримування інфляційних процесів з метою стабілізації купівельної спроможності заробітної плати.

Сучасна методологія дослідження основних структурних елементів соціального капіталу повинна ґрунтуватися на розумінні його природи як складного соціально-економічного феномена. Комплексно дослідити процес його формування в економічній сфері можна за рівнем взаємодії основних соціальних інституцій, а також за наявними системними взаємозв'язками між формальними та неформальними структурами. В методологічному аспекті необхідно враховувати, що ключовою характеристикою розвинутого людського суспільства як соціального капіталу є відносини довіри, які проявляються на індивідуальному і на суспільному рівні; саме вони визначають прогресивний розвиток суспільства, який залежить не тільки від реалізації ринкових принципів господарювання, а й від ефективності тих неформальних відносин, що ґрунтуються на принципах взаємодії серед членів світової спільноти.

Методологія дослідження повинна враховувати дію таких основних чинників, що впливають на процеси формування соціального капіталу:

I група – соціально-демографічні (природна основа відтворення населення, міграційний рух, структура населення);

II група – соціально-економічні (територіальні відмінності у рівні життя населення; рівень економічної свободи населення);

III група – соціально-культурні (людські цінності, що сприяють формуванню високої економічної культури; єдність за етнічними, родинними ознаками);

IV група – політичні (політична орієнтація населення; соціальна інер-

ція; релігійний чинник; типи громадських зв'язків; рівень дії зовнішніх факторів).

Основними методологічними принципами дослідження процесу формування соціального капіталу є:

- принцип єдності, який передбачає виявлення внутрішніх суперечностей і неузгодженостей у системних взаємозв'язках, що виникають на етапі формування соціального капіталу;

- принцип динамізму та історичних передумов формування українського етносу і спільноти, включаючи історико-психологічні витоки утворення українцями громадських структур (корпорацій, груп за інтересами);

- принцип виявлення регіональних відмінностей у перебігу соціальних процесів;

- принцип солідарності, який діє через систему визначення відповідних соціальних цінностей суспільства;

- принцип оцінки мережовості та самоорганізації – сучасне суспільство, втрачаючи здатність до самоорганізації на базі економічних і політичних інтересів, рухається у напрямку до ідеократичних моделей самоорганізації;

- принцип визначення рівня деформованості соціальної реальності, як компенсаторний фактор уникнення кризових ситуацій;

- геополітичний принцип, який передбачає врахування впливу змін у геополітичній ситуації на процеси формування соціального капіталу.

Методологія дослідження складних процесів формування соціального капіталу повинна ґрунтуватися на системоформуючих категоріях, використання яких дає змогу аналізувати ці процеси на макро-, мезо- та мікрорівні; на кожному з рівнів необхідно визначити специфіку процесів формування соціального капіталу і ступінь соціальної активності населення.

Дослідженнями доведено, що формування соціального капіталу відбувається переважно на макроекономічному рівні, де вагому роль відіграють чинні інститути, законодавство та органи законодавчої та виконавчої влади. Тому з методологічної точки зору важливим є визначення причинно-наслідкових зв'язків між формуванням соціального капіталу і тенденціями економічного розвитку країни та її регіонів. Для комплексної оцінки доцільно залучити об'єктивні фактори, які безпосередньо впливають як на процеси формування громадського суспільства в цілому, так і на соціально-економічну сферу, включаючи розвиток освіти, медицини, а також рівень поляризації суспільства, кількісно-якісні параметри населення та розвитку громадянського суспільства.

Сучасна методологія дослідження процесів формування людського капіталу повинна орієнтуватися на оцінку змін в економічній поведінці населення, орієнтирах його трудової діяльності, пріоритетах життєдіяльності. В Україні суспільство в процесі трансформації стає більш індивідуалістичним, зберігаються тенденції до формування негативного соціаль-

ного капіталу, що проявляється в корупції, зростанні злочинності, появі нелегальних ринків надання соціальних послуг. Враховуючи українські реалії, необхідно виявити конкретні прояви впливу фінансово-економічної кризи на громадян, оцінити їх настрої як відображення тенденцій соціально-економічного життя країни, рівень довіри до соціальних інституцій та рівень громадської активності.

Критичний аналіз сучасних суспільних подій та явищ дає змогу зробити висновок про конвертацію різних видів капіталу – насамперед, це конвертація фінансового капіталу – в соціальний. Заможні верстви населення займають вищі позиції у соціальній структурі суспільства. На цьому тлі зберігається стійка тенденція низької участі населення у громадських організаціях – за результатами проведеного опитування Центром соціальних досліджень 87 % населення країни не належало до жодної організації [5].

Висновки. Важливим індикатором оцінки соціальної зрілості суспільства є активність громадської участі населення у вирішенні соціально значущих проблем. За даними Міністерства юстиції в Україні близько 50 тис. зареєстрованих організацій, однак постійно діючими є 5-7 %, що з урахуванням загальної чисельності наявного населення ставить Україну на останнє місце серед європейських країн. Однією з причин такої ситуації є та обставина, що діяльність вітчизняних організацій має більш вертикальний характер і не передбачає горизонтальних форм громадської співпраці.

У методологічному аспекті важливим є розробки Світового Банку, який запропонував індекс соціального капіталу з такими основними параметрами: демократичність функціонування соціальних груп і зв'язків між ними; довіра в соціальних системах і сім'ї до органів управління; колективна діяльність; соціальна єдність; інформація і комунікація; участь у прийнятті рішень і політичній діяльності. З метою оцінки власне процесу формування людського капіталу можуть бути використані запропоновані міжнародними організаціями методологічні підходи й індикатори, зокрема ті з них, які пов'язані з оцінкою глобальної конкурентоспроможності (індекси синтезовано на основі трьох параметрів: індексу інтелектуальних активів суспільства, індексу перспективності розвитку суспільства, індексу якості розвитку суспільства). За даними СЕФ за останні роки у рейтингу глобальної конкурентоспроможності провідні позиції займали Швейцарія, Фінляндія, Швеція, Данія, Сінгапур, США, Японія. Україна посіла 78-місце, що на 10 позицій нижче, ніж у 2005-2006 рр. (за субіндексом інноваційного чинника глобальної конкурентоспроможності Україні також належить 78-місце) [6, с. 5].

Література:

1. Юхименко П. І., Леоненко П. М. Історія економічних вчень: підручник. – К.: Знання, 2005. – 583 с.

2. Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. – 2003. – № 2. – С. 5-16.
3. Социальный капитал как научная категория: [материалы “круглого стола”] // Общественные науки и современность. – 2004. – № 4. – С. 5-23.
4. Р. Роуз Достижение целей в квазисовременном обществе: социальные сети в России // Общественные науки и современность. – 2002. – №3. – С. 23-38.
5. Матеріали круглого столу на тему: “Соціальний капітал” і проблеми формування громадянського суспільства в Україні, 10 червня 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dialogs.org.ua>
6. Тарнавська Н. Новітні прояви конкуренції в суспільстві, яке базується на знаннях // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 4-16.
7. Фукуяма Ф. Великий разрыв: пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М.: АСТ: Ермак, 2004. – 480 с.
8. Putnam R. Nith Robert Leonardi and Raffaella Y. Nanetti Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. – Princeton NY: Princeton University Press, 1993.

УДК 336

Подганюк Н. Б.,*магістр з фінансів Національного університету "Острозька академія"*

СИСТЕМА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

У статті досліджено проблеми системи пенсійного забезпечення України та їх значення в макроекономічному контексті, особливості фінансування бюджету Пенсійного Фонду України, необхідність реформування системи пенсійного забезпечення та підвищення пенсійного віку.

Ключові слова: бюджет Пенсійного Фонду України, реформування, накопичувальна система, пенсійний вік.

У статье проведено исследование проблем системы пенсионного обеспечения Украины, их влияние на макроэкономическом уровне, особенности финансирования бюджета Пенсионного Фонда Украины, необходимость реформирования системы пенсионного обеспечения и повышения пенсионного возраста.

Ключевые слова: бюджет Пенсионного Фонда Украины, реформирование, накопительная система, пенсионный возраст.

In the article are researched problems of the system of the pension providing in Ukraine and importance of them in the macroeconomical level, specific of financing the budget of pension fund, the necessity of reforming of pension providing and making higher the retirement age.

Key words: the budget of pension fund Ukraine, reforming, retirement age.

Постановка проблеми. На сьогодні система пенсійного забезпечення України ґрунтується на принципі солідарності, проте, коли на одного працюючого маємо 0,7 пенсіонера, наповнити Пенсійний Фонд, щоб гарантувати достатній рівень пенсійного забезпечення, дуже важко. Тому в Україні одна з найвищих ставок нарахування на заробітну плату, щорічно зростає частка трансфертів з Державного бюджету в бюджеті ПФУ. Проблеми пенсійного забезпечення мають суттєвий вплив на соціально-економічний стан країни в цілому, що і зумовлює актуальність даного дослідження та необхідність пошуку шляхів розв'язання існуючих проблем.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми пенсійного забезпечення і необхідність його реформування знайшла відображення в наукових працях багатьох вчених: Гнибіденка І., Внукової Н. М., Кузьминчука Н. В., Мниха М. В., Шавріної М. П., Шаманської Н. В., Юрія С. І. та ін. Проте тема не втрачає актуальності, її вирішення потребує системно-

го підходу, а це обумовлює подальше висвітлення проблемних аспектів і окреслення шляхів покращення ситуації.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є висвітлення проблем пенсійної системи України та визначення шляхів їх розв'язання на основі аналізу бюджету ПФУ, основних макроекономічних показників та світових тенденцій.

Виклад основного матеріалу. Кількість населення України щороку, починаючи з 1993 р. (коли воно становило 51,87 млн. осіб) – зменшується; так, станом на 1 січня 2009 р. – це всього 45,96 млн. осіб. З кінця 90-х середня тривалість життя становить близько 68 років, тоді як закордоном 76-80 років. Частка пенсіонерів у структурі населення становить близько 30% (14 млн. осіб), а зайнятого 45% (21 млн. осіб). У розрахунку на одного працюючого маємо 0,7 пенсіонера, і навпаки – на кожного пенсіонера працює 1,5 особи. За період з 1996 р. по 2008 р. середня заробітна плата зросла в 14,3, а середня пенсія у 19,4 разів (див. рис. 1).

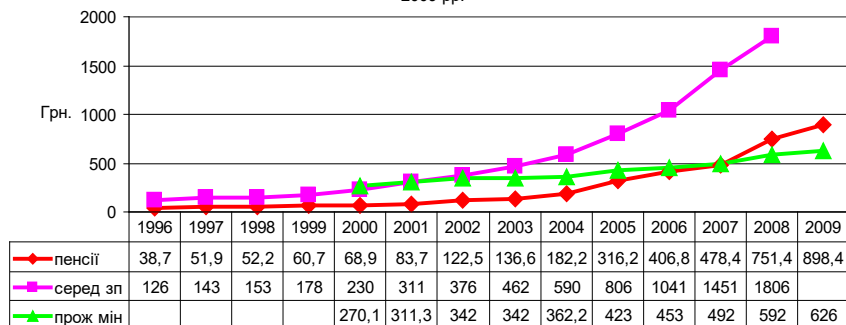


Рис. 1. Динаміка прожиткового мінімуму для працездатних осіб (на поч. року), середніх рівнів пенсії та заробітної плати в Україні за 1996-2009 рр., грн.

З 2002 р. по 2009 р. бюджет Пенсійного Фонду України (обсяг надходжень) збільшився майже у 7 разів – з 22 млрд. грн. до 151 млрд. грн.

Найбільші темпи зростання спостерігаються у 2007 і 2008 роках – 52% і 55% відповідно, для порівняння: у 2003 р. – 13%, у 2004 р. – 43%, у 2005 р. – 36%, у 2006 р. – 28%.

Головними джерелами наповнення Фонду є власні надходження (їх структура: 80-90% – внески роботодавців; внески громадян – близько 6%), та кошти ДБУ. Щорічно збільшується розмір трансфертів з держбюджету, впродовж останніх трьох років їх сума становила близько чверті надходжень бюджету ПФУ (див. рис. 3).

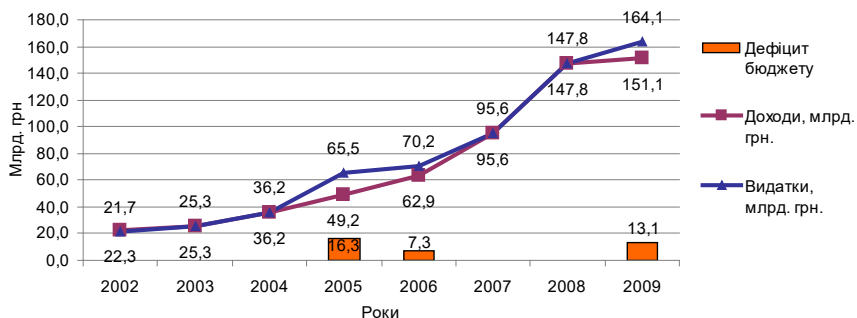


Рис. 2. Динаміка доходів, видатків та дефіциту бюджету ПФУ за 2002-2009 рр., млрд. грн.

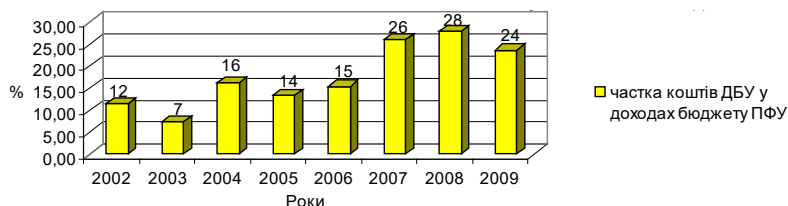


Рис. 3. Динаміка питомиї ваги коштів ДБУ в доходах бюджету ПФУ за 2002-2009 рр., %

Формально дефіцит бюджету ПФУ наявний у 2005, 2006, 2009 рр., але фактично ми спостерігаємо поступове збільшення надходжень за рахунок коштів ДБУ: якщо динаміка попередніх періодів виглядала 2 млрд. грн., 6 млрд. грн., 7 млрд. грн., 10 млрд. грн., то у 2007-2009 рр. – це 25 млрд. грн., 41 млрд. грн., 36 млрд. грн. відповідно. Це означає, що проблема з дефіцитом була не вирішена, а замаскована у звітності.

Світова практика підтверджує, що на сьогодні функціонування пенсійної системи виключно на засадах солідарності не забезпечує збалансованість. Покриття ж дефіциту бюджету ПФУ за рахунок коштів ДБУ поглиблює проблеми самого ДБУ, а вирішення зазвичай знаходять у посиленні податкового тиску. Так, в Україні одна з найвищих в світі ставка нарахування на заробітну плату. Крім того існує п'ять додаткових платежів: податки з продажу автомобілів (3%), нерухомості (1%), золота (5%), валюти (0,5%) та за користування мобільним зв'язком (7,5%).

Надмірне податкове навантаження з однієї сторони гальмує розвиток економіки (підприємства зменшують кількість працівників, переходять на скорочений робочий тиждень, що автоматично зменшує доходи ПФУ – за рахунок скорочення бази), з іншої – “заганяє її в тінь” (приховування до-

ходів – “тіньова” зарплата), в обох випадках це призводить до зменшення надходжень до бюджету, держава ж в свою чергу збільшує податковий тиск, щоб компенсувати недонадходження. Цю ситуацію яскраво ілюструє крива Лафера: в умовах високої податкової ставки величина надходжень до бюджету зменшується.

Отже, збалансованість бюджету ПФУ в рамках солідарної системи можлива за умов суттєвого перевищення кількості пенсіонерів над працюючими, якщо ж співвідношення зворотнє, виходом є посилення податкового тиску, в іншому випадку бюджет повинен дотуватися чи кредитуватися, що в будь-якому разі є негативним явищем.

Негатив також полягає в тому, що фактично Фонд є транзитним пунктом – кошти, що надходять протягом року, зразу ж витрачаються на виплату пенсій – відбувається фінансування за принципом “прямий обмін між поколіннями”. Таким чином, на сьогодні перерозподіляється 15,6% ВВП – цей показник відображає відношення бюджету ПФУ до ВВП, по відношенню до ДБУ бюджет ПФУ у 2008 р. становив 62,7%. Для порівняння: активи пенсійних систем (на кінець 2008 р.) Німеччини становлять 910% до ВВП, Швейцарії – 104%, США – 87%, Великобританії – 62%, Японії – 56%. Проте Фонди цих країн самі забезпечують формування своїх ресурсів. За кордоном в рамках накопичувальної системи Фонд використовує акумульовані кошти в інвестиційних операціях з метою формування додаткового доходу і таким чином збільшує свої активи, що дає змогу виплачувати пенсіонерам значно вищі пенсії. У нас же збільшення бюджету ПФУ значною мірою обумовлюється збільшенням бюджетних трансфертів – впродовж чотирьох останніх років вони становили близько чверті надходжень бюджету. Так, у 2006 р. в бюджет ПФУ було направлено 7% коштів ДБУ, у 2007 р. ця сума зросла до 15%, у 2008 р. – до 18%.

Таке субсидіювання має негативне значення, адже це щороку все більші суми, які могли б бути спрямовані на розвиток економіки, а фактично проїдаються. Якщо проаналізувати динаміку минулих років, то побачимо, що зростання пенсій за темпами випереджає зростання заробітної плати і зростання ВВП. (Щоправда, незважаючи на це, пенсії тільки нещодавно перетнули поріг прожиткового мінімуму.) Так, ніхто не сперечається з тим, 1) що на сьогодні далеко не всі пенсіонери за рахунок пенсій можуть забезпечити собі гідний рівень життя; 2) що потрібно піднімати соціальні стандарти до європейських. Проте слід пам’ятати, що соціальна сфера є похідною, первинною є все ж економіка, тобто: щоб забезпечити гідний рівень життя через достатній рівень соцвиплат, потрібно забезпечити високий рівень зростання ВВП. З нашої точки зору ідеальним варіантом є наступний:

$\% \Delta \text{ВВП} \geq \% \Delta \text{з/п} \geq \% \Delta \text{пенсії}$ тобто, коли заробітні плати зростають швидшими темпами ніж пенсії, в той же час темпи росту ВВП випереджають зростання зарплат.

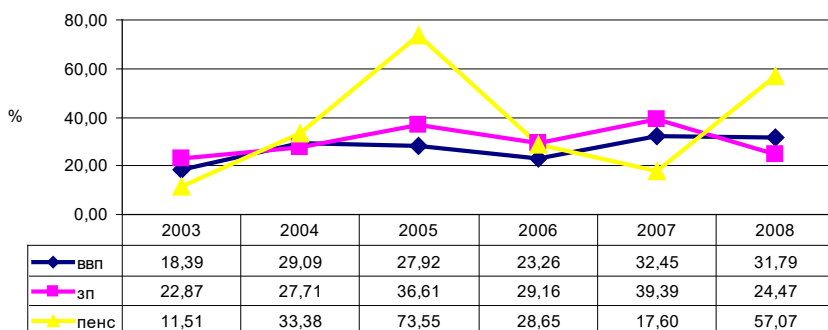


Рис. 4. Динаміка темпів приросту ВВП, середніх зарплатних плат та пенсій в Україні за 2003-2008 рр. у % до попереднього року

На жаль, у нас цей принцип не дотримується.

Відповідно до Конвенції Міжнародної організації праці №102 від 1952 року про мінімальні норми соціального забезпечення (Україна її не ратифікувала), кожна держава повинна проводити “необхідні періодичні актуарні розрахунки щодо фінансового балансування системи соціального забезпечення у кожному разі до будь-якої зміни в розмірах допомоги, ставок страхових внесків або податків, які йдуть на фінансування охоплених випадків страхування”.

Починаючи з 80-х рр. пенсійні реформи стали об’єктивною необхідністю. Базовим документом у питаннях пенсійної реформи визнано звіт Світового банку “Як уникнути кризи похилого віку” від 1994 року. На сьогодні вважається, що найкращим варіантом збалансування потреб суспільства в цілому та кожної людини є трирівнева система пенсійного забезпечення: перший рівень – загальнообов’язковий солідарний, другий – обов’язків накопичувальний, третій – добровільний накопичувальний.

Продовженням реформи стало підвищення впродовж 2002-2006 років законодавчо встановленого віку виходу на пенсію у 41 з 164 країн. У результаті, у 60 % розвинених країн право одержання повної пенсії чоловіки здобувають у 65 років і більше, а жінки в тому ж віці – у 40 % розвинених країн. Це автоматично збільшує кількість осіб, які здійснюють пенсійні внески, і зменшує кількість пенсіонерів; додаткове підвищення пенсій та зарплат, оскільки ВВП стає більшим завдяки підвищеній пропозиції робочої сили.

Підняття пенсійного віку в Україні є досить дискусійним питанням (оскільки в Україні коротка тривалість життя населення). І все ж багато науковців усвідомлюють необхідність цього кроку, і в першу чергу це стосується жінок, тривалість життя яких вища ніж у чоловіків, а вік виходу на пенсію становить 55 років. Разом з тим вчені обґрунтовують необхідність поступового підвищення пенсійного віку.

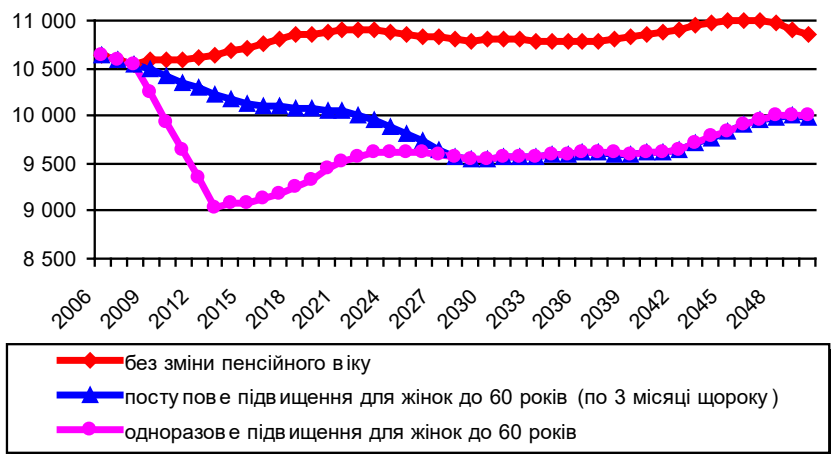


Рис. 5. Число пенсіонерів за віком залежно від межі пенсійного віку в Україні, тис. осіб [3]

Так, авторським колективом під керівництвом чл.-кор. НАН України, д. е. н., проф. Е. М. Лібанової в рамках проекту «Пенсійна реформа та розвиток системи соціального страхування в Україні» було змодельовано ситуацію підвищення для жінок пенсійного віку до 60 років (по три місяці щороку).

При переході на накопичувальну систему населення добровільно робить вибір працювати довше, адже тим самим кожен упродовж довшого періоду нагромаджує більшу суму на своєму накопичувальному рахунку формуючи свої майбутні пенсійні виплати і забезпечуючи собі достойну старість. Праця створює добробут, тому є сенс працювати якомога довше. Завдання держави створювати робочі місця, стимулювати зайнятість, адже це не просто один з кроків вирішення проблеми пенсійного забезпечення, це прямий шлях збільшення валового.

Висновки. На сьогодні актуальним є питання реформування пенсійної системи України з метою вирішення всіх тих проблемних аспектів, які особливо загострилися в останні роки. Реформування пенсійної системи (через практичне запровадження трирівневої пенсійної системи, підняття мінімального віку виходу на пенсію тощо), а також структурні зміни в економіці (створення робочих місць і стимулювання зайнятості, зниження податкового тиску, розвиток фінансового ринку тощо) допоможуть не лише покращити соціальне забезпечення населення, а й сприятимуть економічному розвитку держави, а саме через вклад у фінансову стабільність, рівномірний та адекватний податковий тиск, зменшення навантаження

на бюджет; акумулювання та інвестування “довгих” пенсійних грошей в економіку країни; стимулювання розвитку фондового ринку. Реформа пенсійної системи є частиною модернізації усієї держави. Необхідними елементами є: сприятливий бізнес-клімат, а також чітке, добре розроблене, стабільне законодавство.

Література:

1. Гнибіденко І. Пенсійна реформа в Україні: стан, проблеми, перспективи.
2. Марек Гура. Пенсійна реформа: Виклик для України – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2008. – 68 с.
3. Підвищення пенсійного віку / Результати розрахунків за актуарною моделлю пенсійної системи, розробленої в рамках проекту “Пенсійна реформа та розвиток системи соціального страхування в Україні” авторським колективом під керівництвом чл.-кор. НАН України, д. е. н., проф. Ліанової Е. М.
4. www.zakon.rada.gov.ua // Верховна Рада України.
5. www.ukrstat.gov.ua // Державний комітет статистики України.
6. www.pfu.gov.ua // Пенсійний фонд України.

УДК 339. 15

Шимко О. В.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки ПВНЗ “Європейський університет” Рівненська філія*

СОЦІАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Проаналізовано тенденції, проблемні аспекти організації та здійснення підприємницької діяльності на засадах соціального маркетингу. Визначено основні напрямки і перспективи подальшого розвитку соціального маркетингу в Україні.

Ключові слова: соціальний маркетинг, соціально-відповідальний маркетинг, соціальна відповідальність бізнесу, соціальні програми.

Проанализировано тенденции, проблемные аспекты организации и осуществления предпринимательской деятельности на засадах социального маркетинга. Определены основные направления и перспективы дальнейшего развития социального маркетинга в Украине.

Ключевые слова: социальный маркетинг, социально-ответственный маркетинг, социальная ответственность бизнеса, социальные программы.

The tendencies, problem aspects of the organization and realization of business activity on conditions of social marketing are analyzed. The main directions and perspectives of further development of the social marketing in Ukraine are fixed.

Keywords: social marketing, social responsibility marketing, social programs.

Постановка проблеми. Вирішення соціальних проблем та підвищення добробуту населення є основним завданням внутрішньої політики практично всіх розвинутих країн світу. Україна проголосила себе соціально-орієнтованою державою. Однак, аналіз виконання державою однієї з головних функцій – забезпечення якісних умов життя для своїх громадян – свідчить про наступні негативні соціальні тенденції: низький рівень життя значної частини населення, поширення бідності і майнового розшарування, низький рівень забезпечення соціальних гарантій, негативні демографічні тенденції, складна ситуація на ринку праці тощо.

Необхідність вирішення соціальних проблем в Україні актуалізують питання місця та ролі соціального маркетингу в житті суспільства, його впливу на соціальний розвиток суспільства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями соціальних функцій маркетингу в процесі становлення постіндустріального суспільства займалися провідні зарубіжні вчені-економісти Ф. Котлер, Ж. Ж. Ламбен та ін., в працях яких закладено фундаментальні основи сутності соціального маркетингу. Проблемні питання становлення та розвитку соціального маркетингу в Україні знаходяться в полі зору вітчизняних науковців, зокрема, таких як: Д. Акімов, А. Г. Андрусенко, Т. О. Примак, Р. В. Бойко, Є. В. Савельєв та ін. Однак вони характеризуються фрагментарністю, недостатньою зорієнтованістю досліджень на практичні потреби вирішення соціальних проблем в Україні.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення особливостей соціального маркетингу, його впливу на розвиток суспільства та викладення авторського бачення сучасних проблем та шляхів активізації цього процесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Еволюція маркетингу призвела до виникнення його новітньої концепції – соціального маркетингу.

Найкраще основні причини й обставини виникнення соціального маркетингу пояснюють слова Ф. Котлера, який уперше ввів в науковий обіг поняття "соціальний маркетинг": "Коли я тільки починав працювати, всі були впевнені, що маркетинг – це продаж супів, бобів та іншої їжі. Я почав говорити, що маркетинг стосується будь-якого продажу: ви можете запрошувати туристів до свого міста, і це маркетинг населеного пункту; ви можете застерігати людей від паління – і це маркетинг певного способу життя. Я вирішив називати це соціальним маркетингом" [4, 38].

Необхідно зазначити, що відсутній єдиний підхід до назви цієї концепції (використовують наступні різновиди: соціально-етичний маркетинг, етико-соціальний маркетинг, соціально-орієнтований маркетинг, соціально-відповідальний маркетинг, суспільний маркетинг), однак в цілому це не змінює сутності соціального маркетингу.

Соціальний маркетинг у літературі розглядається як концепція узгодження інтересів організації, споживачів і всього суспільства.

Соціальний маркетинг – це маркетингова діяльність, яку здійснюють організації чи окремі особи, що діють у суспільних інтересах або виступають за будь-яку ідею і не прагнуть отримання прибутків.

Ми підтримуємо думку, що соціальний маркетинг доцільно розглядати у трьох напрямках:

- як різновид класичного маркетингу у зв'язку з наявністю процесів обміну у сфері соціальних відносин;
- як соціально-орієнтований маркетинг, який визначає специфіку соціальної відповідальності бізнесу;
- як технологія просування соціально значимих проблем [1].

З огляду на економічну кризу, держава не в змозі вкладати значні інвестиції у вирішення соціальних проблем, тому актуалізується питання

залучення підприємницьких структур до розробки соціальних програм та втілення їх у життя.

Як свідчить зарубіжний досвід, соціальний маркетинг у змозі допомогти суспільству у вирішенні таких проблем, як:

- зменшення ірраціонального попиту;
- підвищення загального рівня життя;
- подолання бідності;
- забезпечення соціальних гарантій;
- наркоманія;
- безпритульні діти, діти-сироти, діти-інваліди;
- соціальний захист людей похилого віку;
- покращання здоров'я населення та якості життя;

Серед основних напрямків реалізації соціального маркетингу можна виділити:

- грошові гранти – форма адресної фінансової допомоги, що надає компанія для реалізації соціальних програм у галузі освіти і на проведення прикладних досліджень;

- благодійні внески і спонсорська допомога;

- соціально-значимий маркетинг – передбачає використання певного відсотка від продажу конкретного товару на фінансування соціальних програм компанії;

- соціальні інвестиції – форма фінансової допомоги, що надається для довгострокових, як правило, спільних партнерських програм, спрямованих на зниження соціальної напруги в регіоні присутності компанії і підвищення рівня життя різних верств населення;

- корпоративне волонтерство – участь співробітників компанії у добровільній праці на благо місцевих товариств.

Прикладом сповідування концепції соціального маркетингу в Україні можуть бути соціальні проекти компанії “Воля”, яка працює на ринку телекомунікацій і позиціонує себе як соціально орієнтована компанія. Заслужують на увагу наступні напрямки соціальних проектів – для людей з особливими потребами, для дітей та молодіжні культурно-розвиваючі [6].

Проекти для людей з особливими потребами:

ВОЛЯ – офіційний спонсор Національної Паралімпійської збірної України.

На даний час майже 30 тисячам киян (серед них: малозабезпечені і соціально незахищені категорії: інваліди війни; інваліди І групи; самотні літні громадяни, що перебувають на надомному обслуговуванні в районних територіальних центрах соціального обслуговування населення м. Києва; Герої Радянського Союзу і України; кавалери ордена Слави; герої Соціалістичної праці; повні кавалери ордена Трудової Слави; громадяни, нагороджені чотирма і більше медалями “За відвагу”) надається передплата на цифрові пакети на спеціальних умовах за рахунок власних коштів компанії.

Допомога у створенні Центру дистанційної освіти АІК (Асоціація інвалідів комп'ютерників).

Підтримка інформаційного агентства INVAK. Info.

Перерахування коштів на розрахункові рахунки різних добродійних організацій, у тому числі для організації інвалідів Великої Вітчизняної Ві-йни, інтернатів для дітей з проблемами розвитку, дитячих будинків.

Соціальні програми для дітей:

Проект "Подаруй дитині посмішку" спільно з фондом допомоги онкохворим дітям "Краб".

Добродійні концерти під керівництвом Володимира Міркотана для спеціалізованих дитячих установ.

Проект "Врятуй нове життя" під егідою добродійного фонду "Сяйво".

Програма "Профілактика соціального сирітства" спільно з фондом "СОС-дитяче містечко".

Проект для вихованців шкіл-інтернатів "Путь детей" спільно з міжнародною студентською організацією "AIESEC".

Молодіжні культурно-розвиваючі проекти:

Безкоштовне підключення до цифрового телебачення та високошвидкісного Інтернету, а також надання необхідного обладнання більше ніж 25 київським школам.

ВОЛЯ – офіційний спонсор Першого Всеукраїнського дитячого фольклорного фестивалю "Орелі".

Співпраця з Києво-Могилянською бізнес-школою (KMBS).

Створення "Віртуального інформаційного простору для юних журналістів" для гуртка майбутніх працівників пера "Юн-прес-Печерськ".

Проведення "Турніру з дебатів: Україна очима молоді"

Спонсорство участі команди КВК Києва "АЛЯСКА" в іграх у вищій лізі КВК.

Підтримка міжнародних змагань зі спортивних бальних танців "KNIAZHA UKRAINIAN OPEN".

Поряд з уже розвинутими формами соціального партнерства, такими як взаємодія громадських організацій з владою, благодійні програми, останнім часом у більшості розвинених країн активного розвитку набув корпоративний соціально-відповідальний маркетинг як різновид соціального маркетингу. Цьому процесу сприяє ухвалення ООН конвенції "Соціальна корпоративна відповідальність бізнесу".

Концепція соціально відповідального маркетингу базується на низці гіпотез:

- бажання споживачів не завжди відповідають їхнім інтересам, а також інтересам усього суспільства;

- споживачі віддають перевагу підприємствам (організаціям), що демонструють турботу про задоволення їхніх бажань і потреб, індивідуального і суспільного добробуту;

– головне завдання організації полягає в адаптації до цільових ринків, щоб забезпечувати не тільки задоволення бажань і потреб, а й індивідуальний і колективний добробут з метою залучення і збереження лояльності покупців.

Заслугує на увагу визначення соціально відповідального бізнесу і маркетингу, дане Л. Амджадиним: “Під соціальною відповідальністю, на відміну від юридичної, ми розуміємо певний рівень добровільного відгуку на соціальні проблеми з боку бізнесової структури, але водночас і обов’язок її керівників проводити політику, ухвалювати рішення, дотримуватися напрямків діяльності, бажаних з огляду на цілі й цінності суспільства” [2].

Серед найбільш поширених соціальних програм, що розвивають сучасний бізнес доцільно виділити:

1. Розвиток персоналу, який передбачає навчання і професійний розвиток, використання мотиваційних схем оплати праці, надання співробітникам соціального пакету, створення умов для відпочинку, дозвілля тощо.

2. Охорона здоров’я та безпека праці сприяє створенню і підтримці додаткових (крім передбачених законодавством) норм охорони здоров’я та умов безпеки на робочих місцях.

3. Природоохоронна діяльність і ресурсозбереження здійснюється за ініціативи компанії з метою зменшення шкідливого викиду в довкілля.

4. Розвиток місцевого співтовариства шляхом участі компанії у реалізації соціальних програм, підтримки соціально незахищених верств населення, спонсорство місцевих культурних, спортивних, наукових організацій та заходів.

5. Добросовісна ділова практика передбачає встановлення доброзичливих ділових відносин між постачальниками, бізнес-партнерами і клієнтами компанії.

Так, за рахунок фондів японських корпорацій фінансуються: наукові дослідження (32,4 % загальної суми вкладень), освіта (17,9%), утримання науково-дослідних інститутів (8,4%), будівництво закладів соціального профілю (7,8%), міжнародний обмін (6,9%).

Позитивні приклади можна навести і щодо окремих великих компаній, що діють в Україні. Так, “Бритіш Американ Тобакко Україна” (Прилуцька цигаркова фабрика) демонструє соціальну відповідальність шляхом створення безпечних умов праці та професійний розвиток працівників, повагу до прав людини, прозорі та взаємовигідні стосунки з комерційними партнерами, відповідальний маркетинг продукції, дотримання високих екологічних стандартів, інформаційну відкритість, діалог з органами влади, споживачами тощо.

З 2006 року компанія надає фінансову підтримку освітній програмі, спрямованій на пропаганду здорового способу життя серед дітей та підлітків. Свою мету компанія сформулювала наступним чином – не пропагувати куріння, а просувати власні марки серед дорослих курців, які дотепер надавали перевагу сигаретам конкурентів, та підтримувати лояльність споживачів саме до своєї продукції.

Передові технології виробництва, відповідальне ставлення працівників фабрики до своєї роботи, відповідність процесів і систем вимогам міжнародного стандарту управління якістю ISO 9001, що успішно діє на Прилуцькій фабриці з 2002 року, гарантують передбачувану і стабільну якість продукції. Компанія забезпечує високий рівень захисту своїх сигарет від підробок. Також компанія співпрацює з урядом України, митними та фіскальними органами з метою протидії нелегальному виробництву й обігу тютюнових виробів, створенні умов чесної, відкритої конкуренції між законослухняними суб'єктами економічної діяльності.

Соціально усвідомлений і відповідальний маркетинг на сьогодні притаманний найбільш далекоглядним українським підприємствам. Потужним поштовхом у бік посилення позитивного впливу від основної діяльності на суспільство стала поява в Україні громадських організацій, що декларують принципи корпоративної соціальної відповідальності, та низки державних установ та інститутів, чия діяльність спрямована на поліпшення середовища перебування людини. Так, за сприяння Міжнародної благодійної організації "Екологія-Право-Людина", Фондації ім. князів-благодійників Острозьких проведено три форуми соціальної відповідальності бізнесу.

Соціальна відповідальність бізнесу в Україні регламентується лише Державним стандартом України "Система управління навколишнім середовищем", розробленим у 1997 році на підставі ISO-14000.

При цьому слід зауважити, що при виході українських підприємств на міжнародні ринки їх діяльність регулюється, крім національних законів, низкою міжнародних кодексів і стандартів.

Міжнародні нормативні документи, що визначають сумлінну комерційну практику, мають на меті забезпечити спроможність організації визначити свої соціальні, економічні і етичні цілі та досягати їх, а також забезпечити постійну відповідність діяльності, продукції чи послуг національним та/чи міжнародним вимогам.

Крім офіційних стандартів ISO щодо соціальної відповідальності існує низка стандартів, розроблених неурядовими організаціями, зокрема:

Стандарт AA 1000:1999 "Відповідальність", розроблений Інститутом соціальної й етичної відповідальності Великобританії. Призначений для вимірювання результатів діяльності компаній з етичних позицій та представляє набір критеріїв, на підставі яких може здійснюватись аудиторська перевірка діяльності підприємств у соціальній сфері;

Стандарт SA 8000:2001 "Соціальна відповідальність", розроблений Міжнародною організацією із соціальної відповідальності. Стандарт визначає вимоги до соціального захисту, дотримання прав працівників, регламентує охорону праці;

Стандарт OHSAS 18001:1999 "Система оцінювання професійної безпеки та здоров'я", розроблений Британською, Іспанською, Норвезькою, Південно-Африканською національними організаціями зі стандартизації.

Стандарт передбачає встановлення й досягнення цілей щодо промислової безпеки й здоров'я для кожної функціональної одиниці на кожному рівні організації.

На особливу увагу заслуговують неформальні нормативні документи, розробниками яких є бізнес-асоціації, некомерційні об'єднання та окремі громадяни, зокрема:

Хартія "Кейданрен", розроблена у 1991 році "Японською федерацією підприємств", визначає, що корпорації, крім одержання прибутку шляхом участі у чесній конкурентній боротьбі, повинні приносити користь суспільству;

Стандарти "Саншайн", прийняті у 1996 році некомерційною асоціацією, що об'єднує природоохоронні, релігійні організації, організації із захисту прав споживачів, передбачають наявність у корпоративних звітах відомостей про продукцію та послуги, гарантії зайнятості, безпеки, охорони здоров'я, структуру власності, фінансові показники та показники впливу на зовнішнє середовище, кількість створених робочих місць, виконання державних замовлень;

Глобальні принципи Саллівана, прийняті у 1999 році у ПАР, передбачають підтримку економічної, соціальної та політичної справедливості, дотримання прав людини, рівні можливості під час наймання персоналу, навчання та сприяння кар'єрному зростанню соціально незахищених верств населення;

Меморандум про соціальну корпоративну відповідальність бізнесу в Україні, розроблений Всеукраїнською Громадською Організацією "Українська ліга зі зв'язків із громадськістю [5].

Висновки. Незважаючи на наявність окремих гальмуючих факторів, соціальний маркетинг в Україні успішно розвивається. Сучасна концепція соціального маркетингу виступає принципово новим, креативним підходом до регулювання соціальних змін і соціальних процесів у демократичному, ринковому суспільстві.

Для підприємств, що сповідують концепцію соціального маркетингу, – це створення позитивного іміджу, поліпшення якості управління бізнесом (підвищення продуктивності праці персоналу, скорочення операційних витрат, збільшення продажів і зростання лояльності клієнтів), підвищення інвестиційної привабливості і як результат – зміцнення конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках, а для суспільства – ефективний інструмент вирішення соціальних проблем. Однак при цьому слід наголосити, що такий підхід повинен бути системним. Підприємства, що вирішили вести бізнес на засадах соціальної відповідальності, не можуть і не повинні обмежуватися лише періодичними пожертвуваннями на суспільно корисні цілі. Провідні міжнародні організації визначають корпоративну соціальну відповідальність як загальний стратегічний підхід до бізнесу.

Для забезпечення сприятливого розвитку соціального маркетингу в Україні доцільно ширше пропагувати успішний досвід організації бізнесу

на основі концепції соціального маркетингу у засобах масової інформації, формувати повний інформаційний банк даних про соціальні проекти та участь у них бізнесу.

Подальшого наукового обґрунтування потребують підходи до визначення пріоритетів соціальної політики (обґрунтування "соціально значимих проблем" (глобальних, національних, регіональних), "соціального зла") та оцінки економічної і соціальної ефективності соціального маркетингу.

Література:

1. Акімов Д. Соціальний маркетинг: предмет і основні типи // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2009. – № 1. – С. 186-203.
2. Амджадин Л. Соціальна складова сучасної екологічної політики: екологічно відповідальний бізнес // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2004. – № 1. – С. 63-72.
3. Петрушко И. Н. Внутренняя и внешняя среда организации. Социальная ответственность. – М.: Макс Пресс, 2004. – С. 22.
4. Шинкаренко И. Мантры и смертные грехи маркетинга: интервью с Ф. Котлером // Эксперт. – 2006. – № 34. – С. 34-38.
5. Хамідова А. Соціально відповідальний маркетинг підприємств: огляд нормативної бази // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 2. – С. 68-69.
6. Воля – провідний провайдер телекомунікацій. Соціальні програми [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.Volia.com/ukr.about/social>. – Заголовок з екрану
7. Меморандум про соціальну відповідальність бізнесу в Україні [Електронний ресурс]: Всеукраїнська Громадська Організація "Українська ліга зі зв'язків із громадськістю". – Режим доступу: <http://www.pr-liga.org.ua/1/55>. – Заголовок з екрану.

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

УДК 336. 717. 061

Володько О. В.,*кандидат економічних наук, доцент Полеського державного університета*

ИНВЕСТИЦИОННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Стаття присвячена дослідженню інвестиційного кредитування банками реального сектору економіки. Проаналізовано кредитні вкладення в реальний сектор економіки Республіки Білорусь. Запропоновано заходи, спрямовані на покращення інвестиційного кредитування.

Ключові слова: *інвестиції, банківська система, реальний сектор економіки, інвестиційне кредитування, фінансові ресурси, фінансування інвестицій, кредитні ресурси.*

Статья посвящена инвестиционному кредитованию банками реального сектора экономики на современном этапе. Проанализированы кредитные вложения в реальный сектор экономики Республики Беларусь. Предложены мероприятия, направленные на улучшение инвестиционного кредитования.

Ключевые слова: *инвестиции, банковская система, реальный сектор экономики, инвестиционное кредитование, финансовые ресурсы, финансирование инвестиций, кредитные ресурсы.*

The paper is devoted to the bank investment lending of the real sector of the economy at the present stage. Credit investments into the real sector of the economy of the Republic of Belarus were analyzed. Measures, aimed at investment lending development were offered.

Key words: *investments, banking system, real sector of the economy, investment lending, financial resources, investment financing, credit resources.*

Постановка проблеми. Создание надежной основы конкурентоспособной банковской системы в Республике Беларусь, представляется необходимым на пути повышения взаимодействия с реальным сектором экономики. Необходимость повышения рентабельности предприятий, высокий износ активной части основных промышленно-производственных фондов (по промышленности – 75 %) являются основными факторами, сдерживающими развитие экономики Республики Беларусь, на преодоление которых следует направить основные усилия, в том числе банковскому сектору. Тенденции к увеличению доли средств, предоставляемых банками, является перспективным направлением в инвестиционной деятельности реального сектора экономики. Вместе с тем, совершенствова-

ние организации банковского кредитования с учетом интересов всех его участников, позволяет расширить сферу банковского кредитования реального сектора экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематику кредитования реального сектора экономики исследовали Алымов Ю., Вольская А. А., Лузгин Н. В., Полегоско Т. И. и др. Однако интересным остается вопрос инвестиционного кредитования как в теоретическом, так и в практическом аспектах.

Цель и задания исследования. Целью этой статьи является исследование как теоретических, так и практических аспектов целесообразности и эффективности использования инвестиционного кредитования реального сектора экономики Республики Беларусь.

Изложение основного материала. На современном этапе развития экономики Республики Беларусь одной из острых проблем является построение гибкого механизма управления социально-экономическим развитием страны. При этом результативность функционирования такого механизма в значительной степени зависит от качественного состояния действующей в стране банковской системы, и в частности, от системы банковского кредитования. Это связано с тем, что посредством кредитных отношений обеспечиваются концентрация и перелив денежного капитала между отраслями, что особенно важно при решении проблем, связанных с инвестированием и развитием экономики [1].

В условиях низкого уровня самофинансирования субъектов хозяйствования ведущая роль в финансировании текущей деятельности, технического перевооружения и модернизации производства отводится банковскому кредиту.

Эффективное взаимодействие банковского и промышленного капитала является необходимым фактором формирования рыночной экономики и важным элементом структурной перестройки промышленности, что предполагает масштабные инвестиционные вложения в реальный сектор, потребность в которых чрезвычайно актуализируется в связи с необходимостью инновационного обновления производственного капитала и внедрения инновационных технологий.

Инновационная направленность кредитования Республике Беларусь обусловлена объективной необходимостью повышения уровня конкурентоспособности страны на основе модернизации экономики. Это главная задача Программы социально-экономического развития Беларуси на 2006-2010 гг. [5].

Экономическое развитие Беларуси в 2008 г. и 2009 г. протекало в сложных условиях, обусловленных негативными явлениями в мировой экономике. Для нашей страны их воздействие нашло отражение прежде всего в существенном уменьшении внешнего спроса на белорусскую продукцию и, соответственно, в снижении объемов внешней торговли товарами и услугами.

Кредитная политика, осуществляемая национальной банковской системой, была направлена на максимально допустимое удовлетворение потребности юридических и физических лиц в кредитных ресурсах. Требования банков к экономике включают кредиты, лизинг, факторинг, исполненные гарантийные обязательства, операции с использованием векселей, ценные бумаги (кроме акций), прочие требования.

Кредитные вложения в реальный сектор экономики за последние три года возросли более чем в 3,5 раза и составили 32 176,9 млрд. рублей во всех видах валют в рублевом эквиваленте. В том числе краткосрочные кредитные вложения составили 11 851,1 млрд. рублей и долгосрочные кредитные вложения – 20 352,8 млрд. рублей. Наибольшие темпы прироста кредитных вложений наблюдались по долгосрочным кредитам.

Основная нагрузка по кредитованию предприятий и организаций возложена на системообразующие банки – АСБ “Беларусбанк”, ОАО “Белагропромбанк”, ОАО “БПС-банк”, ОАО “Белинвестбанк” и ОАО “Белвнешэкономбанк”. Во многом такая ситуация объясняется ресурсоемкостью обслуживаемых субъектов хозяйствования и широкой филиальной сетью указанных банков.

Изменились предпочтения субъектов хозяйствования при выборе валюты кредитования. Если в 2007 году на долю рублевых краткосрочных вложений приходилось 57,9% краткосрочных вложений банков, то уже в 2009 году их доля увеличилась до 65,8%. Аналогичная ситуация сложилась и по рублевым долгосрочным кредитам, доля которых возросла с 63,2% до 68,0% процентов.

В условиях низкого уровня самофинансирования в 2006 г. – 2009 г. заемная политика субъектов хозяйствования была ориентирована на привлечение банковских кредитов для финансирования текущей деятельности. По отраслям экономики структура краткосрочного кредитования в 2006-2009 годах практически не изменялась.

Наиболее надежными заемщиками выступают предприятия экспортного сектора, но их финансовые потоки зависят от внешних условий, которые могут измениться в худшую сторону. В этом смысле “успешность” деятельности банковского сектора в области предоставления кредитов реальному сектору отражается лишь в виде “бумажной” прибыли (т. е. фиксируемой в банковских балансах, но реально не полученной) [2].

Основная часть краткосрочных кредитов направлялась на финансирование текущей деятельности предприятий промышленности, торговли и общественного питания. Вместе с тем следует отметить, что за указанный период увеличилась потребность в краткосрочных заемных средствах строительных организаций (рост в 1,6 раза), предприятий сельского хозяйства (рост в 2,4 раза), а также предприятий жилищного и коммунального хозяйства (рост в 0,9 раза).

Отличительной чертой 2007–2009 годов стал опережающий рост долгосрочного кредитования народного хозяйства (в 2,7 раза). В результате доля долгосрочных кредитов в общей сумме кредитных вложений банков увеличилась за указанный период с 53,2% до 63,3%.

Наращивание банками объемов долгосрочного кредитования способствовало повышению степени их участия в финансировании экономики страны, в том числе техническом перевооружении и модернизации производства, жилищном строительстве. Так, инвестиции в основной капитал в I квартале 2009 г. увеличились на 20%.

Стратегическим направлением инвестиционного кредитования реального сектора экономики является сельское хозяйство. Значительные финансовые ресурсы направляются на реализацию государственной программы жилищного строительства на селе, обновление парка сельскохозяйственной техники, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов и молочнотоварных ферм.

Значительный уровень кредитной экспансии банков, отмеченный в I квартале 2009 г., обусловлен рядом причин. Во-первых, в сложившейся институциональной структуре финансового рынка Беларуси банки являются основным источником финансовых ресурсов. Во-вторых, в январе – марте 2009 г. белорусские предприятия испытывали проблемы с самофинансированием, что повышало их потребность в банковских кредитах [4].

Активная кредитная деятельность банков в I квартале 2009 г. существенно амортизировала для отечественных предприятий внешние шоки, вызванные глобальным финансовым кризисом, и содействовала выполнению задач социально-экономического развития Республики Беларусь.

Следует отметить, что в современных условиях банковский кредит используется в качестве важнейшего из источников финансирования инвестиций в реальный сектор экономики. Так, в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 2008 г. № 2068 “Об инвестиционной деятельности в Республике Беларусь в 2009 году” для осуществления инвестиционной деятельности реального сектора экономики в 2009 г. банкам необходимо было предоставить 9,1 трлн. руб., в том числе за счет привлеченных иностранных ресурсов [4].

Исходя из представленной банками информации, объем выданных инвестиционных кредитов реальному сектору экономики Республики Беларусь в I квартале 2009 г. составил 2,3 трлн. руб. и по сравнению с I кварталом 2008 г. увеличился на 0,5 трлн. руб., или на 30%. Таким образом, годовой прогноз выдачи инвестиционных кредитов в течение I квартала 2009 г. выполнен на 25,2% [2].

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, для финансирования инвестиций в основной капитал за I квартал 2009 г. было использовано 2,1 трлн. руб. кредитов банков, что составило 25,5% от суммы всех указанных инвестиций. Для сравнения: в I квартале

2008 г. на обозначенные цели было использовано 1,1 трлн. руб. кредитов банков, а их доля в инвестициях в основной капитал была равна 19%. В сопоставимых ценах кредиты, использованные для финансирования инвестиций в основной капитал в январе – марте 2009 г., в сравнении с январем – мартом 2008 г. увеличились на 60% [4].

Однако при столь высоких показателях инвестиционного кредитования уровень освоения кредитных ресурсов при реализации важнейших инвестиционных проектов остается низким. По итогам работы за I квартал 2009 г. общий объем кредитов, выданных банками на финансирование важнейших инвестиционных проектов, составил 249,2 млрд. руб. в эквиваленте. Таким образом, от общего объема выдачи инвестиционных кредитов на финансирование важнейших инвестиционных проектов пришлось 10,8%.

На 2009 г. для кредитования важнейших инвестиционных проектов запланировано использовать 2075 млрд. руб. кредитов банков, в том числе кредитов, выдаваемых за счет ресурсов нерезидентов, – 1 126,1 млрд. руб. Доля важнейших инвестиционных проектов в общем прогнозном объеме выдачи инвестиционных кредитов за текущий год должна составить 22,7%. В I квартале 2009 г. освоено только 12% кредитных ресурсов, предусмотренных на финансирование важнейших инвестиционных проектов.

В целом за I квартал 2009 г. банками привлечено от нерезидентов 433,3 млн. долл. США, что на 180,4 млн. долл. США, или на 29,4%, меньше в сравнении с сопоставимым периодом прошлого год. Отмеченное сокращение привлечения средств нерезидентов обусловлено возникшими на внешних рынках проблемами с торговым финансированием [4].

За счет привлеченных ресурсов нерезидентов банками на финансирование важнейших инвестиционных проектов в отчетном периоде выдано 141,8 млрд. руб. в эквиваленте. Уровень освоения данных ресурсов от прогноза на 2009 г. составил 12,6% [2].

Необходимо отметить значительный вклад банковской системы в обеспечение реализации различных государственных программ. В целом, по информации банков, для финансирования государственных программ и мероприятий по решениям Президента и Правительства Республики Беларусь в I квартале 2009 г. выдано кредитов на сумму 2,9 трлн. руб., или 18,6% от общего объема кредитов экономике. Для сравнения: в сопоставимом периоде 2008 г. на кредитование государственных программ было направлено 1,8 трлн. руб., что составило от общего объема кредитов экономике 13,5%.

Столь существенное (на 5,1 процентного пункта) увеличение в объеме выдаваемых экономике кредитов доли государственных программ следует рассматривать, с одной стороны, как огромную государственную поддержку субъектам хозяйствования, а с другой – как негативную тенденцию. Она свидетельствует о том, что, несмотря на поручения Главы государства и Совета Министров Республики Беларусь, многие предприятия и куриру-

ющие их министерства и ведомства еще не настроились на работу, основанную на принципах самофинансирования и равной конкуренции всех субъектов хозяйствования.

Вместе с тем банки считают необходимым пересмотреть подход к порядку определения процентных ставок по кредитам банков, выдаваемым в рамках государственных программ и мероприятий. Так, в соответствии с действующими нормативными правовыми актами основная масса этих кредитов должна предоставляться под ставку рефинансирования, увеличенную на 3 процентных пункта. В настоящее время стоимость ресурсов банков, как правило, не позволяет им без ущерба для своей деятельности выдавать кредиты на финансирование государственных программ под указанную процентную ставку. Наиболее целесообразным является кредитование государственных программ на рыночных условиях с последующей компенсацией заемщикам части уплаченных процентов за счет бюджетных средств. Данная мера будет способствовать развитию системы конкурсного размещения предложений на участие в кредитовании государственных программ.

Необходимо отметить, что расширение банковского кредитования идет в неблагоприятных экономических условиях. Банки испытывают существенные трудности с формированием ресурсной базы, проявляющиеся в дефиците ликвидности. Среди прочих причин это связано с падением объемов реализации продукции белорусскими предприятиями.

Следует отметить, что на возможность участия банковских учреждений в финансировании экономики оказывает влияние качество их кредитных портфелей, а именно удельный вес проблемной задолженности.

Обращает на себя внимание существенный (на 120,1%) прирост проблемной задолженности по сравнению с 1 апреля 2008 г. Причем по краткосрочным кредитам отмечен трехкратный (на 203,4%) прирост проблемной задолженности. По долгосрочным кредитам за год проблемная задолженность увеличилась на 74,9%. В I квартале 2009 г. проблемная задолженность приросла на 71,2%. Прирост проблемной задолженности по краткосрочным кредитам составил 61,8%, а по долгосрочным – 57,2%.

Увеличение проблемной задолженности, в свою очередь, снижает возможности банков по формированию ресурсной базы. Для решения данного вопроса на уровне Правительства следует определиться с перечнем предприятий, которым государство готово оказывать поддержку в повышении кредитоспособности. Способами такой поддержки могут служить бюджетные ссуды, субсидии, налоговые кредиты, гарантии местных органов власти и Правительства. Кроме того, государственным органам управления необходимо усилить работу с подведомственными организациями в части сокращения проблемной задолженности по кредитам и их финансового оздоровления.

В целях повышения доступности кредитов экономике банки должны с учетом экономической конъюнктуры и состояния ресурсной базы про-

водить работу по снижению процентных ставок по депозитам и последующему удешевлению кредитов.

Кроме того, следует обратить внимание и указать на недостаточную работу банков с клиентами по раскрытию информации о полной процентной ставке и обосновании изменений, вносимых в договоры при ее пересмотре. Это вызывает справедливые нарекания со стороны субъектов хозяйствования, о чем свидетельствует увеличившийся поток обращений, поступающих в Национальный банк и другие органы государственного управления. В этой связи также возникает вопрос о необходимости выработки банковским сообществом согласованной тактики реализации процентной политики, основанной на принципах добросовестной конкуренции и доступности кредитных ресурсов для потенциальных заемщиков.

Для исследования потребностей в банковских услугах, не оказываемых в Республике Беларусь или не нашедших достаточного распространения, проведено отделом мониторинга Национального банка РБ анкетирование 500 клиентов, представляющих различные отрасли экономики, в том числе крупные, средние и мелкие предприятия. Выявлено, что наиболее востребованными являются финансирование экспорта (95% респондентов), привлечение инвестиций с помощью инструментов фондового рынка (68% респондентов), проектное финансирование (85% респондентов).

Комплексный анализ текущего состояния национальной экономики в соответствии с национальной стратегией социально-экономического развития на период до 2020 г. и оказываемых в Республике Беларусь банковских услуг позволил выявить основные направления их совершенствования (таблица 1).

Таблица 1
Перспективы совершенствования банковских услуг
в Республике Беларусь

Задачи социально-экономического развития Республики Беларусь	Направления совершенствования банковских услуг.
Повышение конкурентоспособности отечественных товаров на основе модернизации производства	Расширение инвестиционных услуг, в том числе: проектное финансирование, кредитование инвестиционных проектов с привлечением иностранных банков, синдицированное кредитование, услуги на рынке ценных бумаг
Реструктуризация и совершенствование организационных структур с созданием небольших и средних предприятий, выпускающих товары для конкретных потребителей	Дифференциация инвестиционных услуг по критерию риск-доходность и расширение доступа на финансовый рынок мелких и средних компаний

Выводы. На основании вышеизложенного необходимо отметить что расширение банковского кредитования в Республике Беларусь идет в неблагоприятных экономических условиях. Банки испытывают существенные трудности с формированием ресурсной базы, проявляющиеся в дефиците ликвидности. Среди прочих причин это связано с падением объемов реализации продукции белорусскими предприятиями.

Развитая национальная банковская система призвана содействовать росту сбережений основных субъектов хозяйственной деятельности в виде банковских депозитов, их трансформации в инвестиции в реальный сектор через банковский сектор, а также противодействовать внешним воздействиям для сохранения внутренней финансовой стабильности.

Тенденции к увеличению доли средств, предоставляемых банками, является перспективным направлением в инвестиционной деятельности реального сектора экономики. Вместе с тем, совершенствование организации банковского кредитования с учетом интересов всех его участников, позволяет расширить сферу банковского кредитования реального сектора.

Основная задача белорусских банков состоит в том, чтобы, используя свои знания и возможности глобальной экономики, предоставить наиболее выгодные условия для национальной экономики в сфере финансирования инвестиций, путем расширения состава предоставляемых услуг и совершенствования их условий.

Литература:

1. Алымов Ю. Банковский сектор: в центре внимания инвесторов / Ю. Алымов // Экономика Беларуси: Итоги. Тенденции. Прогнозы. – 2009. – №3. – С. 40-43.
2. Лузгин Н. В. Итоги выполнения основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь за I квартал 2009 г. и задачи банковской системы по их дальнейшей реализации” / Н. В. Лузгин // Банковский вестник: Информационно-аналитический и научно-практический журнал Национального банка Республики Беларусь. – 2009. – № 13. – С. 30-35.
3. Полегоско Т. И. О кредитовании банками экономики / Т. И. Полегоско // Банковский вестник: Информационно-аналитический и научно-практический журнал Национального банка Республики Беларусь. – 2009. – №13. – С. 13-17.
4. Вольская А. А. Возможности финансовой сферы в обеспечении экономического роста Беларуси / А. А. Вольская // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2009. – № 1. – С. 68-79.
5. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006-2010 годы / Минэкономики РБ. – Мн.: 2005. – 147 с.

УДК: 338

Грабчук О. М.,*кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара,***Катан Н. В.,***студентка економічного факультету*

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ВПЛИВУ МОНЕТАРНИХ ФАКТОРІВ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

У статті проаналізовано методичне забезпечення оцінки впливу монетарних факторів на інвестиційну діяльність комерційних банків та запропоновано удосконалену методику на основі потреб, виявлених у ході аналізу сучасного стану інвестиційної діяльності комерційних банків. Запропоновано низку показників та методів виявлення взаємозв'язків між рівнем інвестиційної активності банківської системи та макроекономічними чинниками.

Ключові слова: комерційний банк, банківська система, інвестиційна діяльність, інвестиційна активність.

В статье проанализировано методическое обеспечение оценки влияния монетарных факторов на инвестиционную деятельность коммерческих банков и предложено усовершенствованную методику на основе нужд, определенных в процессе анализа сегодняшнего положения инвестиционной деятельности коммерческих банков. Предложено ряд показателей и методов для определения взаимосвязи между уровнем инвестиционной активности банковской системы и макроэкономическими факторами.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковская система, инвестиционная деятельность, инвестиционная активность.

The following article based on analysis of methods for evaluation monetary influence on investment activity of commercial banks and offered improved methods that respond requirements discovered during performance of analysis of modern state investment activity commercial banks. Offered group of coefficients and methods for exposure interrelation between ratio of investment activity of bank system and macroeconomics factors.

Key words: commercial bank, banking system, investing, investment activity.

Постановка проблеми. Рецесійні процеси, що розвивались у світі протягом останніх років, мали значний вплив на розвиток національної економіки України. Цей чинник суттєво вплинув на погіршення інвестиційного клімату в державі.

Економічне зростання значною мірою залежить від здійснення банками інвестицій і навпаки. Актуальність дослідження продиктована необхідністю удосконалення методичної бази оцінки впливу монетарних факторів на інвестиційну діяльність комерційних банків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам дослідження ролі вітчизняних банків у інвестиційних процесах присвячена значна кількість наукових досліджень українських економістів, таких як Б. Л. Луців, В. П. Матвієнко, А. А. Пересада, Т. В. Майорова, А. С. Криклій. Однак існуючі методики оцінки впливу монетарних факторів на інвестиційну діяльність комерційних банків базуються на ролі вітчизняних банків в інвестиційному процесі, тоді як запропонована методика спрямована на визначення основних чинників під впливом яких формується інвестиційна діяльність банків. Банківська система при цьому розглядається як основне джерело інвестицій, а не як сфера обслуговування та бухгалтерської підтримки інвестиційного процесу.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у науковому обґрунтуванні шляхів удосконалення методичного забезпечення оцінки інвестиційної діяльності комерційних банків. Додатковими завданнями дослідження є здійснення аналізу ситуації, яка склалась у сфері банківського інвестування, а також аналіз основних монетарних факторів впливу на інвестиційну діяльність.

Викладення основного матеріалу. Існуючі методики аналізу впливу монетарних факторів на інвестиційну діяльність базуються на вивченні динаміки та структури кредитно-інвестиційного портфелю, розподілу цінних паперів за секторами економіки, динаміки та структури активів банків та їх питомої ваги в загальному кредитно-інвестиційному портфелі банку. Такий підхід відповідає сприйняттю кількісних характеристик інвестиційної діяльності як залежної від монетарних факторів. Головним недоліком існуючих методик є відсутність аналізу взаємозалежності одного показника від іншого. Оскільки зазвичай методики оцінки інвестиційної діяльності комерційних банків базуються на вертикальному і горизонтальному аналізі, пропонуємо модифікувати існуючі підходи до аналізу впливу монетарних факторів на інвестиційну діяльність.

На рис. 1 представлена модифікована методика оцінки впливу монетарних факторів на інвестиційну діяльність комерційних банків, яка складається з трьох етапів. Перший та другий етап методики оцінки інвестиційної діяльності банків є класичними, оскільки базуються на аналізі динаміки та структури джерел фінансування кредитно-інвестиційного портфелю банків, що складається з цінних паперів, акцій, кредитних коштів тощо. З кожним наступним етапом аналізу ми обмежуємо та конкретизуємо об'єкт дослідження.

На третьому етапі визначають якісні характеристики темпів приросту інвестицій для оцінки інвестиційної діяльності банків та сукупність аналі-

тичних показників інвестиційної діяльності банку: Темп росту інвестицій банків за рахунок кредитів, індексований за споживанням та за виробництвом промислової продукції – Rli , Rlc , Коефіцієнти інвестицій в активах та пасивах банків (RIA , RIL).



Рис. 1. Методика оцінки впливу монетарних факторів на інвестиційну діяльність комерційних банків

Показники третього етапу доцільно розділити на дві групи. Перша група показників (темп росту інвестицій банків за рахунок кредитів, індексований за споживанням та за виробництвом промислової продукції – Rli , Rlc) – це показники, в основі яких лежить темп приросту інвестицій, джерелом фінансових ресурсів яких є банківські кредити та індекс споживчих цін і виробників промислової продукції у відсотках.

$$Rlc = T_{інвест.} - IЦЦ \quad (1)$$

де Rlc – темп росту інвестицій банків за рахунок кредитів, індексований за споживанням (rate of investment in consumption);

$T_{інвест.}$ – темп приросту інвестицій за рахунок кредитів;

$IЦЦ$ – індекс споживчих цін.

$$Rli = T_{інвест.} - IBПП \quad (2)$$

де Rli – темп росту інвестицій банків за рахунок кредитів, індексований за виробництвом (rate of investment in industry);

$T_{інвест.}$ – темп приросту інвестицій за рахунок кредитів банків;

$IBПП$ – індекс виробників промислової продукції.

Rlc зображує темп росту інвестицій з урахуванням росту індексу споживчих цін та, відповідно, інфляції. Недолік показника Rlc : індекс споживчих цін є загальним показником за всіма видами та групами товарів,

тоді як банківські інвестиції були спрямовані не на споживання, а на фінансування основного капіталу. Для більшої точності необхідно модифікувати індекс цін. *RII* є більш конкретизований та враховує індекс виробників промислової продукції. Дисконтування темпу інвестицій банків на величину індексу виробників промислової продукції є доцільним, оскільки промисловість обумовлює сукупність цін в економіці, а також є найбільш розвиненим та інвестиційно привабливим сектором економіки.

Друга група – показники, в основі яких лежить сума інвестиційних коштів банків та обсяги вимог банків за кредитами та депозитами.

$$RIA = \frac{\text{Обсяг інвестицій за рахунок кредитів банків}}{\text{Обсяг вимог банків за кредитами, виданими в економіку України}} \quad (3)$$

де *RIA* – коефіцієнт інвестицій в активах банків (ratio of investments-assets).

$$RIL = \frac{\text{Обсяг інвестицій за рахунок кредитів банків}}{\text{Обсяг зобов'язань банків за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання тт фізичних осіб}} \quad (4)$$

де *RIL* – коефіцієнт інвестицій в пасивах банків (ratio of investments-liabilities)

Ці два показники є цікавими саме у порівнянні, адже головною метою розрахунку є визначення того, який банківський ресурс більше використовується та який рівень залучення активів та пасивів банків. Недолік цих показників полягає у джерелі формування інвестиційних коштів, оскільки розрахунок проводиться за обсягом інвестицій, джерелом яких є лише банківські кредити. Для більш коректного та об'єктивного аналізу доцільно використовувати статистичні дані, які охоплюють різні джерела інвестицій, таких як обсяг інвестицій у цінні папери, інвестиційні кошти залучені за рахунок депозитних активів тощо.

Останній етап сконцентрований на визначенні кореляційної залежності між показниками *RIA* і *RIL* та показниками облікової ставки НБУ, процентними ставками банків за кредитами та депозитами, а також середніми офіційними курсами національної грошової одиниці до іноземних валют, а саме євро та долар США. Кількість обраних монетарних показників може варіюватися та змінюватися за складом, однак кореляційний аналіз є невід'ємною частиною запропонованої методики оцінки впливу монетарних факторів на інвестиційну діяльність комерційних банків.

У результаті отримуємо комплексний аналіз інвестиційної діяльності та чинників, що впливають на її здійснення.

Аналіз. Згідно з розглянутою методикою проведемо аналіз інвестиційної діяльності комерційних банків України. На першому етапі було про-

аналізовано динаміку та структуру кредитно-інвестиційного портфелю банків. Значну частину кредитно-інвестиційного портфелю складають кредити юридичним особам та кредити фізичним особам – 263 063,19 тис. грн. або 57%. і 149 212,81 тис. грн. або 32 % відповідно. Міжбанківські кредити та цінні папери зросли у більш ніж два рази, однак у структурі портфелю займають не вагомі позиції – 11% і 5,6% відповідно, що свідчить про низьку зацікавленість банківських установ у інвестуванні у цінні папери і низький рівень міжбанківської співпраці. Зростання майже в два рази спостерігається за всіма показниками [3, с. 15-16].

Девальвація національної валюти в період 2007-2008 рр. спричинила вартісний вплив на рівень інвестицій, тобто опосередкований вплив курсу валюти на вартість інвестицій. Для більш точного аналізу кредитно-інвестиційного портфелю банків необхідно порівняти кількість виданих та залучених кредитів, випущених в обіг та придбаних акцій. Саме такий метод дає змогу порівняти не тільки зростання або зменшення показників, а й простежити рівень інвестиційної діяльності за секторами та джерелами фінансування.

На другому етапі проаналізовано розподіл активів, акцій та цінних паперів банків. Найбільш вагомою була участь банків у капіталі нефінансових корпорацій. Так, станом на 01. 01. 2008 р. участь банків у їхньому капіталі склала 48%. Дещо меншу кількість акцій банки придбали у фінансових корпорацій – 38% від загальної вартості придбаних активів.

Впродовж 2002-2007 рр. нефінансові корпорації були інвестиційно привабливими завдяки прибутковості виробництва та високій рентабельності. У цей період фінансові корпорації, такі як фінансові посередники, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії тільки одержали нормативно-правову підтримку та, як наслідок, одержали спроможність для розвитку та ділової активності. Утворення та зростання частки інвестицій у фінансові корпорації спостерігається до сьогодні, про таку тенденцію свідчить розподіл акцій у кредитно-інвестиційному портфелі банків.

Розподіл акцій у портфелі банків є відображенням розвитку економіки і її галузей, оскільки на період 2002-2007р. ринок фінансових послуг не мав значного ринку збуту, як результат незначна частка акцій у портфелі банків. Однак слід зазначити, що на цей момент акції фінансових корпорації є одним з головних інвестиційних активів у кредитно-інвестиційному портфелі банку. Така тенденція є результатом розширення послуг банківських установ та зацікавленості в спекулятивному прибутку, що є наслідком проведення активних операцій з різними видами інвестиційних активів.

Третій етап методики оцінки інвестиційної діяльності комерційних банків розпочинається з розрахунку показників та аналізу їхньої динаміки. Коригування згідно з індексом споживчих цін та індексом цін виробників промислової продукції є необхідним етапом аналізу, оскільки різниця є чистим темпом приросту інвестицій. Показник RІі зображує на скільки інвестиційно приваблива промисловість для банків.

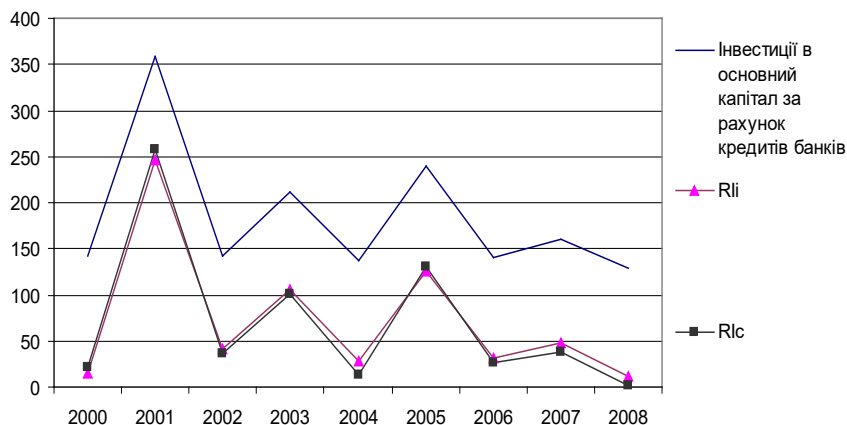


Рис. 2. Темп приросту інвестицій в основний капітал, скоригований на індекс споживчих цін та індекс цін виробників промислової продукції

Однак згідно з рис. 2 тенденція є негативною впродовж останніх 4 років, що є першою ознакою потреби в банківських інвестиціях. Доцільно наголосити на тому, що тенденція зменшення темпу приросту інвестиційної діяльності дає підстави стверджувати про формування нової сфери діяльності банківського кредитування та інвестування.

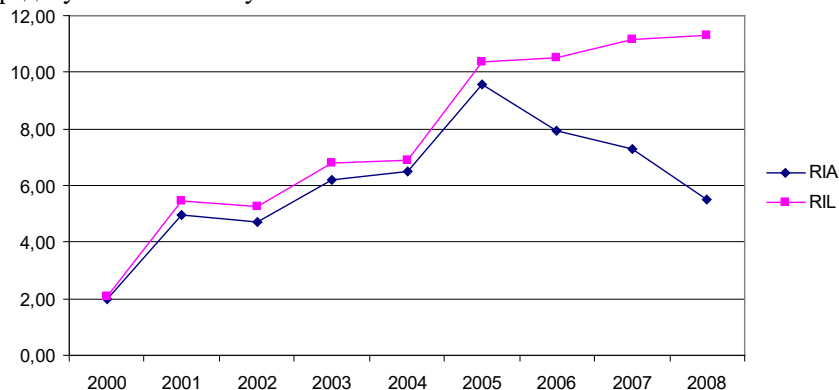


Рис. 3. Відношення обсягу інвестицій за рахунок банківських кредитів до вимог банків за кредитами (RIA) та до зобов'язань за залученими коштами(RIL)

Аналіз показників *RIA* та *RIL* базується на необхідності визначення ефективності використання активів та пасивів комерційних банків та дає

змогу визначити долю інвестицій на загальну суму кредитів та депозитів, залучених банківськими установами. Згідно з рис. 3 спостерігається зменшення використання депозитів банку для фінансування інвестиційної діяльності, тобто кредити є головним джерелом банківських інвестицій.

Відношення обсягу інвестицій за рахунок банківських кредитів до зобов'язань банків за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб (*RIL*) в 2008 р., склало майже 12%, що є максимумом за минуле десятиріччя. 12% від загальної суми інвестицій були направлені на інвестування в основний капітал, тобто активи банків зосереджені не в промисловому секторі, а в населення, таким чином 88% надані на споживчі кредити, іпотеку тощо. Тенденція цього показника є позитивною та досить стабільною.

Відношення обсягу інвестицій за рахунок банківських кредитів до обсягу вимог банків за кредитами (*RIA*) є показником використання кредитів банку. Максимум цього показника припадає на 2005 р. та становить 9,8%. Тенденція цього показника є негативною впродовж останніх трьох років, у 2008 р. показник знизився до рівня 2003р. та склав 5,7%. Можна припустити, що такий ефект є результатом збільшення залучення депозитів для інвестування. Якщо проаналізувати приріст обсягу інвестицій за рахунок банківських кредитів – 9 269 млн. грн., значення приросту обсягів кредитів та депозитів, 307 147 млн. грн. та 77 466 млн. грн. відповідно станом на 2008 р., тоді зменшення показника *RIL* є результатом непропорційного збільшення кількості інвестицій. Іншими словами, кількість кредитів та депозитів залучених в економіку збільшується високими темпами, а рівень інвестицій збільшується повільно.

Третій етап є синтезуючим, оскільки відбувається об'єднання всіх показників в єдину взаємозалежну систему для визначення головних факторів, що впливають на інвестиційну діяльність.

Завданням кореляційного аналізу на цьому етапі є: визначення показників з негативною та позитивною кореляцією, визначення спрямованості зв'язку між показниками інвестиційної діяльності та монетарними факторами, а також визначення найбільш тісних взаємозв'язків між характеристиками показників та побудова мережі взаємозв'язків між показниками.

Показники з негативною кореляцією: облікова ставка НБУ, проценті ставки банків за кредитами та депозитами та середній офіційний курс національної валюти до долара США. Ріст зазначених показників веде до зниження обсягу інвестицій та навпаки.

Найбільший коефіцієнт в групі показників з негативною кореляцією належить парі показників *RIL* та процентній ставці банків за кредитами. Зростання ставки банків за кредитами призводить до зменшення інвестицій, саме такий ефект спостерігається в період рецесії. Комерційні установи з метою забезпечення рентабельності своїх кредитних ресурсів установлюють високі ставки. У той час підприємцям не вигідно використовувати кредитні

кошти банків, оскільки процентний дохід банку іноді може дорівнювати сумі половині боргу. Такі кредитні умови вигідні лише для підприємств, що мають високий рівень рентабельності та прибутковості.

Таблиця 3
Коефіцієнти парної кореляції за даними 2000-2008 рр.

Показник	RIA	RIL	Кореляція
Облікова ставка НБУ	-0,71	-0,59	негативна
Процентні ставки банків у національній валюті: – за кредитами; – за депозитами.	-0,86 -0,70	-0,89 -0,54	негативна негативна
Середній офіційний курс національної грошової одиниці до іноземних валют: – євро; – долар США.	0,53 -0,82	0,84 -0,85	позитивна негативна

Значення середнього офіційного курсу гривні до євро є показником з позитивною кореляцією та становить 0,841595. Цю залежність можна описати за двома аспектами: зростання інвестицій за рахунок іноземного капіталу (а саме вливання іноземної валюти в українську економіку) та кількісно-вартісний ефект (тобто збільшення показників за рахунок девальвації гривні порівняно до долара США).

Однак ці два аспекти не можна вважати позитивними, адже кожен з них дає змогу зробити висновок, що економіка України валютизована, а отже заходиться під впливом валютних та зовнішньоекономічних коливань та може стати жертвою спекулятивних операцій, що здійснюються на міжнародному валютному ринку.

Якщо курс національної валюти стабільний, то стимули до інвестування і відповідні гарантії збереження коштів мають як національні, так й іноземні інвестори. З огляду на результати кореляційного аналізу особливого дослідження потребує вплив курсових різниць на інвестиційні процеси [3, с. 14].

Необхідно зазначити, що курс національної валюти може впливати на обсяг інвестицій трьома шляхами:

1) системний вплив – це зміна курсу національної валюти, при якому спостерігається зростання або зменшення кількості інвестиційних транзакцій та пов'язане з ним зростання або зменшення обсягу інвестицій у національній валюті;

2) кількісно-вартісний вплив – це зміна курсу національної валюти, що спричинила зростання або зменшення тільки обсягу інвестицій у національній валюті.

3) синергійний вплив – це зміна кількості та обсягу інвестиційних над-

ходжень, в результаті перерозподілу та видозміни пріоритетних та інвестиційно привабливих сфер фінансування. Такий підхід є комплексний та розглядає економіку держави не як перелік галузей та сфер, а як багатокомпонентний та взаємозалежний механізм. Головна умова функціонування якого – зменшення активності в одному секторі призведе до збільшення активності в іншому та навпаки.

Враховуючи вищевикладене, зазначимо, що для того, щоб покращити інвестиційний клімат та забезпечити подальший позитивний розвиток інвестиційної діяльності банків в Україні, треба перш за все вирішити на макрорівні низку завдань, зокрема таких як:

- зменшення високого рівню державного регулювання підприємницької діяльності, оскільки регулювання повинно сприяти розвитку, а не перешкоджати йому. Створення гнучкої системи регулювання є базою для формування та контролю підприємницької діяльності.

- удосконалення та стабілізування законодавчої бази, ліквідація неоднозначності трактувань нормативно-правових актів. Сприяння легальному вирішенню питань податкового та бухгалтерського обліку, урегулюванню взаємовідносин між підприємцями та контрагентами, питань зовнішньоекономічної діяльності тощо.

- усунення проявів бюрократизму та корупції, ці дві проблеми є наслідком нестабільності політичного середовища та недосконалістю законодавчої бази.

- оптимізація податкового навантаження, яке стає наріжним каменем у питаннях, пов'язаних з початком нових видів діяльності, таких як інвестування, страхування та ін.

- збільшення рівня капіталізації банківської системи. Низький рівень капіталізації банківської системи негативно впливає на її надійність та стійкість в умовах криз та гальмує динамічний розвиток.

- зменшення темпів інфляції, які впливають на економіку взагалі та на банківський сектор, на вартість, ліквідність, кредитоспроможність банківських активів.

У системі відтворення економіки України банківським інвестиціям належить важлива роль відтворення і збільшення економічного потенціалу, а відповідно і забезпечення високих темпів економічного росту. Українська економіка гостро потребує більш активної участі банків як фінансового інвестора, забезпечуючи за рахунок довгострокових кредитних вкладень розширене відтворення національної економіки. Комплексне вирішення цих та інших актуальних проблем дасть змогу активізувати інвестиційну діяльність банків в Україні [3, с. 14-18].

Висновки. Існуючі методики оцінки інвестиційної діяльності комерційних банків мають певні недоліки, оскільки не дають змогу визначити та проаналізувати економічний стан банківського інвестування з точки зору впливу монетарних факторів. Запропонована методика ліквідує ці недоліки: так,

на другому етапі здійснюють аналіз перетворення вагової частини активів комерційних банків, що використовуються для інвестування фінансових та нефінансових корпорацій, за яким можна зробити висновок про інвестиційну привабливість галузей. Використання дисконтування на індекс споживчих цін та індекс виробників промислової продукції є ефективним способом визначення чистого темпу приросту інвестиційної діяльності. Процедура третього етапу дають змогу зробити висновок про те, які джерела найчастіше використовуються для формування інвестицій комерційних банків. За допомогою кореляційного аналізу виявляють ступінь взаємозв'язків між показниками.

Таким чином, запропонована методика оцінки впливу монетарних факторів на інвестиційну діяльність комерційних банків дає змогу охарактеризувати кредитно-інвестиційний портфель, визначити найбільш інвестиційно привабливі активи, галузі та сектори економіки, а також виявити, побудувати та проаналізувати мережу взаємозв'язків між показниками інвестиційної діяльності та монетарними факторами. Розрахунок показників інвестицій в активах та пасивах банків є методичним засобом оцінки інвестиційного потенціалу комерційних банків України. Осмислення та порівняння результатів аналізу може стати базою для формування ефективної політики управління інвестиційним потенціалом комерційних банків.

Література:

1. Головач А. В. Статистика банківської діяльності: Навч. посіб. / А. В. Головач, В. Б. Захожай, К. С. Базилевич. – К.: МАУП, 1999. – 176 с.
2. Капран В. І. Банківські операції: Навч. посіб. / В. І. Капран, М. С. Кривченко, О. К. Коваленко, С. І. Омельченко. – К., 2006. – 208с. – С. 127-145.
3. Криклій А. С. Стан та перспективи розвитку інвестиційної діяльності банків в Україні / А. С. Криклій, В. А. Криклій // Фондовий ринок. – 2008. – №36. – С. 14-18.
4. Матвієнко П. В. Інвестиційна діяльність вітчизняних банків / П. В. Матвієнко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – №9. – С. 3-9.
5. Погореленко Н. П. Кредитно-інвестиційна діяльність банків стан, проблеми та перспективи розвитку / Н. П. Погореленко, О. І. Баглай // Коммунальное хозяйство городов: 36. наук. праць. – 2006. – №71. – С. 238-248.
6. Приказюк Н. В. Банківське інвестиційне кредитування в Україні / Н. В. Приказюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – №11(54). – С. 40-43.
7. Основні показники соціально-економічного розвитку України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: < http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/bottom?cat_id=46315 > – Загол. з екрана.
8. Структура кредитно-інвестиційного портфеля [Електрон. ресурс] – Режим доступу: < http://aub.org.ua/index.php?option=com_arhive_docs&ct=357&txt_id=15345&Itemid=99999999 > – Загол. з екрана.
9. Соціально-економічне становище України за 2008 рік [Електрон. ресурс] – Режим доступу: < http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/druk/soc_ek/2008/publ122008_u.html > – Загол. з екрана.

УДК 336

Мінохіна І. М.,*магістр з фінансів Національного університету “Острозька академія”*

КРЕДИТНІ ДЕРИВАТИВИ ЯК ІНСТРУМЕНТ-РИЗИК МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ІНДИКАТОР КРИЗОВИХ ЯВИЩ

У статті розкривається сутність кредитних деривативів, наявний світовий досвід та застосування їх як основного індикатора наростання кризових явищ.

Ключові слова: кредитні деривативи, кредитно-дефольний своп, CDS 5Y

В статье раскрывается сущность кредитных деривативов, мировой опыт и применение их как основного индикатора нарастания кризисных явлений.

Ключевые слова: кредитные деривативы, кредитно-дефольный своп, CDS 5Y.

In the article it is determined the essence of credit derivatives, existence world experience and their implementation as main indicator of emerging crisis.

Key words: credit derivatives, credit default swap, CDS 5Y.

Постановка проблеми. В сучасних умовах ліквідації наслідків кризових явищ у фінансових колах відбувається складна дискусія щодо причетності кредитних деривативів до виникнення фінансової кризи, загрози чи ефективності їх значного зростання та доцільності використання. На думку одного з визнаних фінансових інвесторів У. Баффета (власника компанії “Berkshire Hathaway”), деривативи є “фінансовою зброєю масового ураження”, “центральні банки і уряди поки що не знайшли ефективних шляхів контролю або хоча б моніторингу ризиків, що виникають на ринках деривативів”. Водночас колишній голова Федеральної резервної системи А. Грінспен вважає по-іншому: “Ці складні фінансові інструменти сприяли створенню більш гнучкої, ефективної та стійкої фінансової системи, ніж яка була ще чверть століття тому” [3]. Незважаючи на протиріччя наукових думок і відкинувши спекулятивну складову, очевидним є одне – кредитні деривативи у первинному своєму змісті є інноваційним та значним інструментом на фінансовому ринку. Саме тому дослідження цього питання та обґрунтування методики швидкого реагування на зміну котурування CDS з метою попередження негативних наслідків кризи є актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями теорії і практики використання кредитних деривативів як інструмента страхування

кредитних ризиків займалось багато дослідників, зокрема І. Кравчук, К. Пензик, О. Хаб'юк, Н. Шапран, В. Шапран та багато інших. А. Скрипник, С. Марченко починають цю економічну категорію розглядати як індикатор суверенного ризику.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення напрямків використання кредитних деривативів як ефективного інструмента страхування кредитних ризиків та водночас найчутливішого індикатора можливого наростання кризових явищ.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі на міжнародному фінансовому ринку здійснюється обіг таких видів кредитних деривативів як кредитно-дефолтні свопи, кредитно-спредові свопи, свопи повного повернення, кредитно-дефолтні зобов'язання. Усі перелічені види деривативів можна використовувати у вітчизняній практиці. Проте зупинимо увагу на найпопулярнішому – кредитно-дефолтному свопі – контракті, який дозволяє покупцю отримати компенсацію в разі виникнення визначеної кредитної події для референційних активів, пулу активів, окремого кредиту тощо. Як показано на рисунку 1, в обмін на компенсацію покупець сплачує емітенту періодичну премію. Ця сума безпосередньо залежить від величини ризику за конкретною кредитною угодою. Типовою кредитною подією можуть бути дефолт визначеного боржника, прострочення платежів або реструктуризація боржника в рамках процедури банкрутства [5, с. 86].

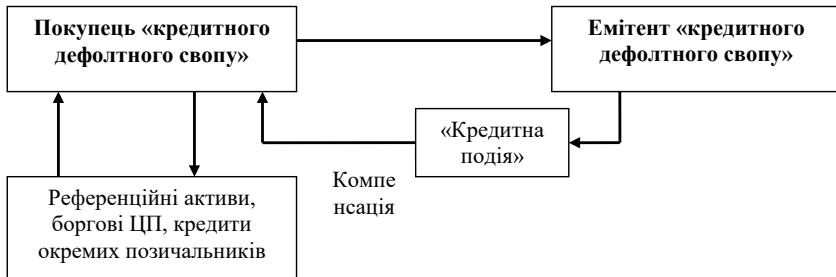


Рис. 1. Схема здійснення операцій з кредитно дефолтним свопом [5, с. 88]

Простота деривативних контрактів, можливість швидкого залучення грошових коштів, відсутність державного регулювання і стандартифікації, висока ліквідність сприяли широкому поширенню кредитних деривативів по всьому світу, що наочно зображено на рисунку 2.

У 2001 році через кредитні свопи гарантувалось кредитів на суму 62173,2 млрд дол. США. Темпи щорічного зростання коливались у досліджуваній період та досягали більше 200% і у 2007 році становили 180,62%. Така значна позитивна динаміка пов'язується із включенням у

ринок всієї сукупності іпотечних кредитів і деривативів. Ціни на нерухомість росли багато років і видавати під гарантію нерухомості не викликала великих побоювань.

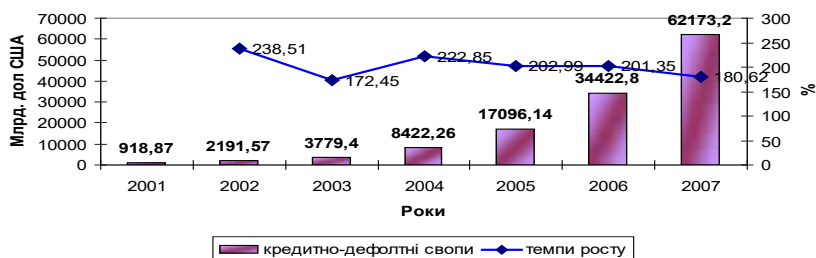


Рис. 2. Динаміка об'єму ринку кредитно-дефолтних свопів у світі за 2001-2007 роки [8]

Перша угода з кредитними деривативами була укладена 1992 року американським банком “Banker Trust” зі свопами на дефолт [2, с. 76]. Найбільшими центрами у світі за обсягами угод із кредитними деривативами є США, Великобританія, Німеччина. Саме в цих країнах вже сформувався ринок кредитних деривативів, який є запорукою ліквідності банківських позик [6, с. 13].

Рекордсменами з випуску дефолтних свопів стали страховик AIG та інвестбанк Lehman Brothers (на двох – більше \$1,1 трлн). До речі, саме через захоплення свопами AIG у вересні 2008 р. опинилися на межі банкрутства, а банк Lehman Brothers збанкрутував. Все ускладнюється тим, що в продавців CDS досить часто не було адекватних резервів, щоб компенсувати втрати інвесторів [7]. Таким чином, ринок CDS є дуже непрозорим, позабіржовим, оцінювати його реальні обороти немає ніякої можливості, а учасники цього ринку не прагнуть переходити на біржові розрахунки з використанням технології центрального контрагента. Проте варто зазначити, що загрозливим є не питання значного росту об'єму кредитних деривативів, а необґрунтованість його реальними потребами економіки. Адже коли ці інструменти використовуються за своєю першочерговою місією (страхування повернення кредитів та зменшення ризикованості кредитного портфелю), то дозволяють урівноважити попит та пропозицію, знаходячись на боці “вільного ринку”.

Україна відноситься до низько диверсифікованих економік, що створює значний додатковий ризиковий фон для розгортання кризових явищ [1, с. 105]. Саме тому виникає економічна доцільність застосування в Україні кредитно-дефолтного свопу як інструменту страхування повернення банківських позик та зменшення рівня кредитного ризику. Банківський сектор з відношенням активів до ВВП розміром 102,4%, кредитів

– 84,9% у 2008 році є найбільш розвинутим сегментом фінансового сектора, тож інші фінансові інститути не використовуються для диверсифікації кредитного ризику. Саме тому з метою зменшення кризових явищ у слабо диверсифікованій економіці вкрай актуальними є питання розробки достатнього спектру страхування від ризиків та посилення поширення кредитних свопів банківських гарантій повернення позик.

Кредитно-дефолтні свопи часто є індикаторами зміни оцінки ризику інвестицій у той чи інший актив. Найбільш ліквідними є свопи на 5 років. Це також стосується України, контракт якої CDS 5Y є індикатором, на який орієнтуються інвестори при оцінці ймовірності дефолту України. Вимірюються у базисних пунктах (100 пунктів – це 1 %) щодо прибутковості бондів (і не тільки суверенних, а й корпоративних). Рівень понад 1000 б. п. характеризує проблемний борг – такий, що емітований організацією/країною, яка оголосила або може оголосити найближчим часом дефолт – тобто коли для страхування 10% облігацій необхідно заплатити 10% і більше їх вартості. Чим більша вартість CDS, тим більшим є оцінюваний ризик дефолту [4, с. 17].

Впродовж 2007-2009 років та січня 2010 спостерігається негативна тенденція зростання показника CDS 5Y, що зображено на рис. 3

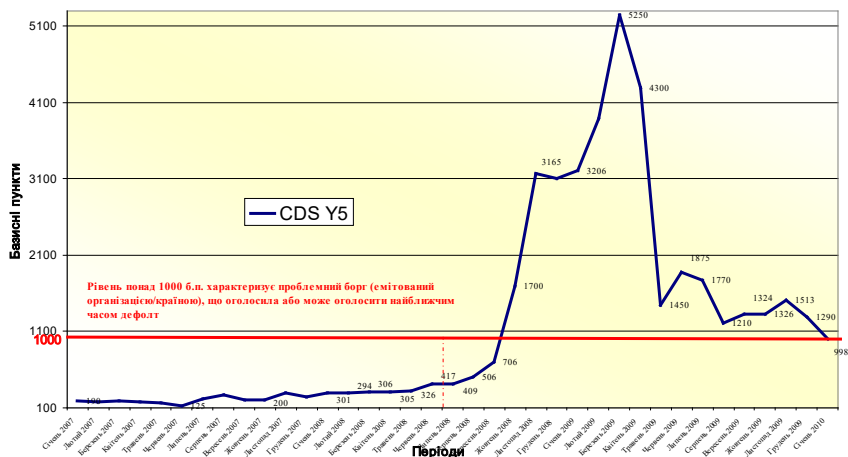


**Рис. 3. Динаміка індексу CDS 5Y України за 2007-2010 роки*
(*січень 2010) [9]**

На графіку CDS 5Y України видно, що з січня 2007 року рівень показника становив 200-300 б. п. (2-3%), проте вже з липня він почав стрімко наростати і становив 417 б. п., тобто 4,17%. Найбільшого значення показник мав у березні 2009 року 5250 б. п., що означає, що хеджер продає п'ятирічний ри-

зик дефолту держави Україна і платити за це 52,5 % річних. Тобто дефолтний захист номіналу 1 млрд дол. США, коштуватиме 525 млн дол. США щорічно. Це відповідно матиме відображення у вищому рівні доходності нових боргових інструментів та суттєвому зниженню довіри до емітентів походженням з України. Позитивним є подальше спадання індексу CDS 5Y і на початок 2010 року нарешті зниження нижче рівня загрозливого дефолтного стану країни 1000 б. п. і закріплення на рівні 998 б. п.

Проте варто зазначити, що кредитні деривативи можна розглядати як первинний індикатор наростання кризових явищ. Тоді як офіційна статистика відобразила спад базових галузей України лише у вересні 2009 року на рівні -6%, що наведено на рис. 4, то індекс CDS 5Y набув загрозливої стійкої негативної тенденції вже у липні 2009 року, коли досяг 417 б. п., найвищий рівень з початку розрахунку індексу 2004 року.

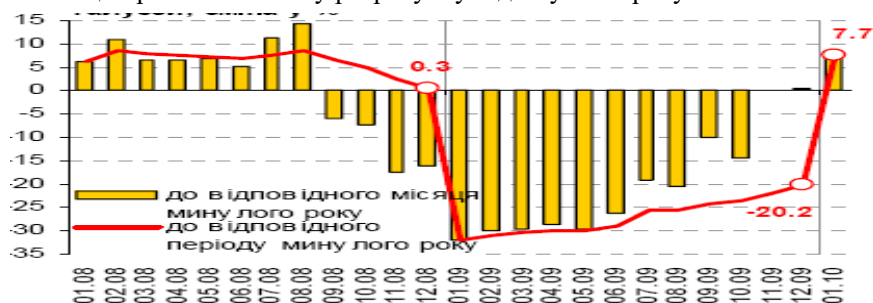


Рис. 4. Динаміка індексу виробництва базових галузей України (зміна у %) за 2008-2010* роки (січень 2010) [10]

Можна побачити наявність “інкубаційного періоду” – липень-серпень, – проміжку між наростанням негативних тенденцій та їх виявленням в економіці. Цей час можна ефективно використовувати для впровадження адекватний дій щодо стимулювання економіки та попередження її значного і стрімкого спаду в майбутньому. Це можуть бути як створення умов підтримки національного виробника, так і скорочення надмірних витрат, поповнення резервного фонду тощо.

Розглянуті статистичні показники яскраво доводять необхідність розробки методики швидкого реагування на зміну індексу CDS 5Y, що у разі свого зростання сигналізуватиме заздалегідь про наростання несприятливих кризових явищ та дасть час для підготовки до їх виявлення. Саме тому Україна не може і не має права стояти осторонь світових інноваційних тенденцій на фінансовому ринку. Проте варто ґрунтовно підходити до питання перенесення світового досвіду, враховувати всі позитиви і негативи та розробки способів імплементації кредитно-дефолтних свопів з

урахуванням особливостей вітчизняного економічного простору. Першочерговими заходами для розвитку кредитних деривативів в Україні має бути комплексна робота ВРУ, НБУ та ДКЦПФР, спрямована на розробку закону, інструкцій щодо здійснення банками операцій з кредитними деривативами, їхнього обліку, адаптації стандартизованої документації ISDA, розробки механізмів регулювання та необхідної інфраструктуру для укладання угод.

Висновки. Кредитні деривативи є новітнім інструментом страхування повернення банківських позик, що дає більшу можливість керувати кредитними ризиками. Простота укладання та відсутність суттєвого регулювання сприяли значному їх поширенню у світовій практиці до 62173,2 млрд. дол. США. Необхідність застосування кредитно-дефолтних свопів в Україні зумовлена високою концентрацією ризиків у банківській сфері та необхідністю прогнозування наростання кризових явищ в економіці. Важливими передумовами створення ринку цих похідних фінансових інструментів є вдосконалення вітчизняного законодавства, створення необхідної інфраструктури та підвищення рівня інформатизації щодо можливостей кредитних деривативів.

Література:

1. Белінська Я. В. Пруденційний нагляд у сучасній монетарній політиці // Стратегічні пріоритети. – 2008 р. – №4(9). – С. 104-114.
2. Кравчук І. Операції банків з кредитними деривативами // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18. 3. – С. 76-80.
3. Пензик К. Финансовое оружие массового поражения // Валютный спекулянт. – 2003. – №6. – С. 20-26.
4. Скрипник А., Марченко С. Основні аспекти і параметри оцінки дефолту України в умовах фінансової кризи // Вісник НБУ. – 2009. – №3. – С. 10-19.
5. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету: Монографія. – Івано-Франківськ: ОПППО; Снятин: ПрутПринт, 2008. – 260 с., С. 85-89.
6. Шапран Н., Шапран В. Кредитні деривативи // Цінні папери України. – 2003. – № 20 (258). – С. 12-18.
7. Тематический обзор. Кредитные деривативы (CDS): основа мирового финансового кризиса//www. pervobank. ru
8. ISDA (Міжнародною асоціацією дилерів зі свопів та деривативів) Derivatives Usage Survey// <http://www.isda.org>
9. Сайт CBond // <http://www.cbonds.info>
10. Сайт НБУ // <http://www.nbu.gov.ua>

УДК 658.8:336.71(477)

Харчук О. А.,

викладач-стажист кафедри математичного моделювання та інформаційних технологій в економіці, здобувач кафедри фінансів Національного університету "Острозька академія"

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

У статті визначено особливості формування бренду комерційного банку на основі аналізу та узагальнення сучасних поглядів на означену проблематику.

Ключові слова: бренд, атрибути бренду, переваги бренду.

В статье определены особенности формирования бренда коммерческого банка на основе анализа и обобщения современных взглядов на отмеченную проблематику

Ключевые слова: бренд, атрибуты бренда, преимущества бренда.

In the article the features of brand forming of commercial bank are determined on the basis of analysis and generalization of modern approaches to noted problem.

Key words: brand, attributes of brand, advantage of brand.

Постановка проблеми. Вихід на український ринок іноземних банків, виникнення так званих "дочок" міжнародних фінансових структур спричинило формування нових умов на вітчизняному ринку фінансових послуг, який характеризується перенасиченням пропозиції. Цей чинник призвів до формування нового погляду щодо необхідності використання брендів у діяльності комерційних банків.

Переваги розвитку брендингових технологій підтверджуються досвідом переважної більшості відомих фінансово-кредитних структур. Формування додаткового прибутку, розширення клієнтської бази, зростання акціонерної вартості компаній, підвищення конкурентоспроможності є лише одними з небагатьох аргументів на користь бренду. Не є винятком і вітчизняний ринок банківських послуг. З огляду на вищесказане, тема дослідження є актуальною і потребує додаткового вивчення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням бренду та розробкою нових методів, стимулювання попиту займалися такі вчені, як А.Бадьїн, В. Бліскі, А. Елвуд, Ф. Котлер, М. Ліндсторм, О. Руда, В. Тамберг, Ш. Шварц та інші. Ними було охарактеризовано бренд, його складо-

ві та основні атрибути, виявлено засоби та методи впливу на споживача, побудовано двох – трьох – і багатовимірні бренди, моделі брендингу. Проте, потребують додаткового дослідження особливості формування бренду комерційного банку.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні особливостей формування бренду комерційного банку на основі аналізу та узагальнення сучасних поглядів на означену проблематику.

Виклад основного матеріалу. Впродовж останніх років маркетингологи намагаються обґрунтувати сутність та основні складові бренду компанії. Сьогодні найбільш універсальною є так звана модель “Колесо бренду” розроблена британською компанією Bates Worldwide (рис.1). В даній моделі виділяються такі складові сутності бренду як атрибути, вигоди(переваги), цінності та індивідуальність, та обґрунтовується взаємозалежність між цими елементами.

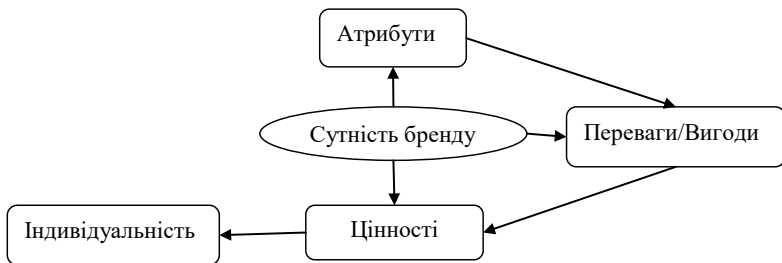


Рис. 1. Модель “Колесо бренду”*

*розроблено автором на основі [4].

Охарактеризуємо кожен з цих елементів. Для оцінки всіх складових бренду та їхньої впізнаваності виділяємо такі атрибути бренду як (рис.2).

Кожна із складових повинна не залежно від всіх інших символізувати собою бренд в цілому. Разом з цим вона займає чітко визначену нішу у загальній структурі доповнюючи всі інші. Після проведення оцінки кожного атрибуту можна зробити висновок наскільки даний бренд є стійким і конкурентоспроможним на ринку. Варто зазначити, що для кожної окремої сфери обслуговування чи виробництва товарів та послуг перелік даних складових може або збільшуватись або зменшуватись.

На нашу думку, основними атрибутами бренду комерційного банку є обслуговування, традиції, колір (логотипу), форма (логотипу), назва та індивідуальність (рис. 3).

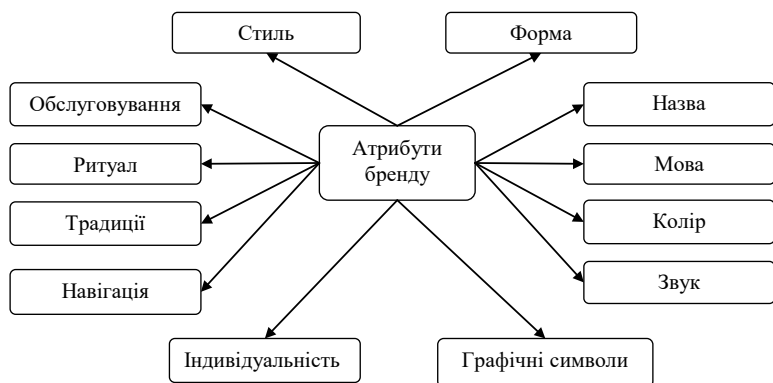


Рис. 2. Атрибути бренду*

*розроблено автором на основі [1, 3]

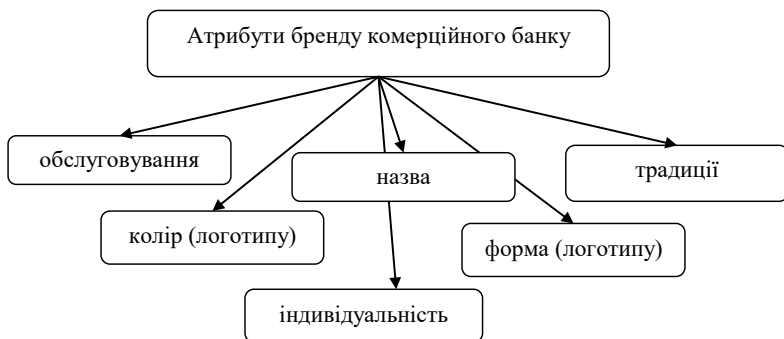


Рис. 3. Атрибути бренду комерційного банку

Найважливішим атрибутом бренду комерційного банку виступає індивідуальність. Вона надає можливість кожному банку знайти свого клієнта на ринку банківських послуг. Також індивідуальність найбільше підсилює привабливість бренду комерційного банку на чуттєвому рівні, дає можливість клієнту чіткіше усвідомити переваги(вигоди) бренду.

Переваги (вигоди) – це задоволення специфічної потреби споживача через унікальну властивість бренду. За умов ефективності брендингу переваги формуються на основі потреб покупців, які в свою чергу нерозривно пов’язані з атрибутами бренду та виникають на їх основі. Враховуючи ці взаємозв’язки розрізняють переваги трьох типів (рис. 4).

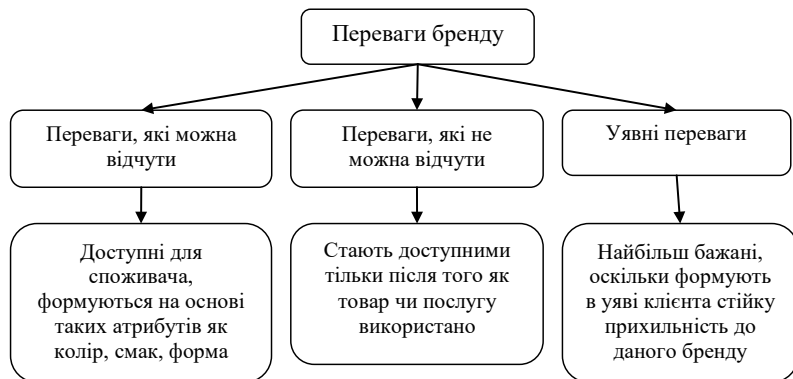


Рис. 4. Переваги бренду*

*розроблено автором на основі [2, 5].

Основними перевагами для клієнтів комерційних банків, на нашу думку, є безпека та надійність, доступність та зручність (широка мережа відділень), належний рівень обслуговування, комфортність, цінова доступність, широкий спектр послуг, конфіденційність.

Цінність бренду формується із його складових та особистих висновків споживача, та є результатом співвідношення всіх переваг отриманих від користування певною послугою чи товаром, витрат пов'язаних з його придбанням. Цінність є стійким емоційним явищем і може переноситись з одного товару на бренд компанії в цілому. Тому цій складовій сутності бренду приділяється велика увага. Компанії прагнуть на основі атрибутів будувати стійкі емоційні зв'язки споживача із брендом. Так комерційні банки можуть підвищувати цінність своїх брендів або завдяки збільшенню пакету послуг, що надаються разом з придбанням товару (і входять в його вартість), або завдяки зменшенню ціни, що є неефективним, оскільки конкуренти теж знижують ціни, що в кінцевому результаті не дає очікуваних результатів, а лише зменшує суму отриманих прибутків. Цінність бренду набуває особливого значення в кризових ситуаціях, оскільки тоді клієнти переходять на обслуговування в ті комерційні банки, які найбільшою мірою відповідають їхнім потребам.

Поєднання трьох складових сутності бренду для комерційного банку наведено в таблиці 1.

Комерційний банк, вибираючи для себе той спектр потреб споживача, які він хоче задовольняти, та формуючи відповідно до цих потреб конкретні цінності та атрибути, створює конкретні характеристики. Останні, в свою чергу, забезпечують його впізнаваність та формують емоційний зв'язок з споживачем, що створює індивідуальність тої чи іншої фінансової установи.

Таблиця 1

*Взаємозв'язок між потребами споживача та складовими бренду
для комерційного банку*

№	Потреба	Переваги/Вигоди	Цінності	Атрибути
1.	Влада	досягнення високого соціального статусу, престижу і домінування над людьми	престиж, багатство, вплив, контроль над суспільною думкою	Відділи обслуговування VIP-клієнтів
2.	Досягнення	досягнення успіху	успіх, здібності, інтелегентність, компетентність, відповідність стандартам	Плата за користування коштами клієнтів, швидкість та належний рівень виконання операцій.
3.	Гедонізм	насолада, задоволення	насолада життям, комфорт	Зони очікування для клієнтів у відділеннях
4.	Стимулювання	прагнення нового і змагання протягом життя	сміливість, різноманіття в житті, захоплює життя, гострі відчуття	Оновлення послуг, впровадження нових маркетингових стратегій.
5.	Саморегуляція	самостійні думки і дії, самореалізація	творчий потенціал, свобода, незалежність, самоповага, самостійність	Широкий спектр послуг
6.	Універсальність	розуміння, терпеливість і підтримання благополуччя для всіх людей і природи	мудрість, соціальна справедливість, рівність, мир, захист оточуючого середовища	Повага до клієнтів, використання новітніх технологій
7.	Прихильність	підвищення благополуччя людей, з якими людина знаходиться в постійному контакті і підтримує особисті відносини	корисність, чесність, милосердя, відповідальність	Прозорість діяльності, відповідальність за вчинені дії
8.	Традиція	повага і підтримання традицій і звичаїв	стриманість, релігійність, повага до традицій, помірність	Культура обслуговування, дотримання традицій суспільства
9.	Комфортність	обмеження дій, що спричиняють шкоду іншим людям або порушують соціальні очікування і норми	стриманість, ввічливість, самодисципліна, повага до родичів і старших людей	Культура обслуговування, організація робочого дня
10.	Безпека	стабільність, безпека, гармонія суспільства, сім'ї і людини	безпека сім'ї, суспільний порядок, національна безпека	Надійність банку

Примітка. Сформовано автором на основі [3].

Варто звернути увагу на те, що для комерційних банків України, як і для інших компаній, процес формування власного бренду не закінчується на виявленні потреб клієнтів, формуванні атрибутів та створенню тісних емоційних зв'язків з клієнтом у вигляді цінностей. Все це може не дати бажаного результату, якщо в комерційного банку не має чіткої стратегії розвитку корпоративної культури. В Україні більшість комерційних банків використовують інтегровану корпоративну культуру, яка формується на основі трьох складових (рис. 5). Це робить комерційні банки більш стійкими до кризових умов, що підтверджують результати світової фінансової кризи.

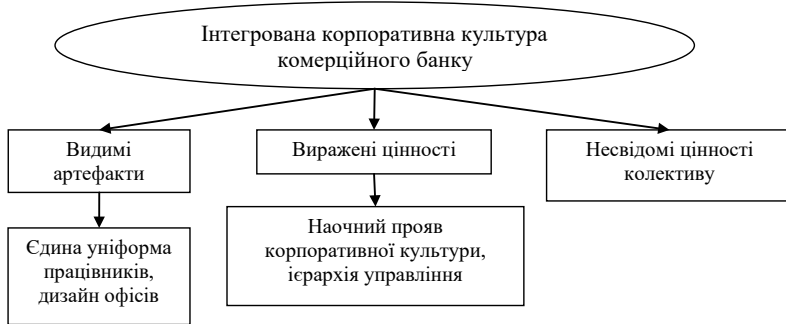


Рис. 5. Інтегрована корпоративна культура комерційного банку

Сьогодні корпоративна культура повинна орієнтуватись не тільки на підвищення якості товарів і послуг, збільшення ринків збуту, загальну капіталізацію активів, а й на розвиток бренду, тобто доведення індивідуальності бренду до загально корпоративних цінностей. Це в свою чергу призведе до зацікавленості кожного окремого працівника в успішній діяльності банку та забезпечить його вірність ідеології компанії. Не останню чергу в цьому відіграє мотивація працівників. Як показують дослідження, в 70% випадків особистий вклад працівника в розвиток компанії не впливає на кар'єрний ріст, що не мотивує працівників до саморозвитку і пошуку нових шляхів розвитку компанії.

Висновки. На підставі проведеного аналізу можна зробити висновки, що основними атрибутами бренду комерційного банку є його надійність, культура обслуговування, дотримання традицій, прозорість діяльності, відповідальність за вчинені дії, широкий спектр послуг, прийнятний рівень плати за користування коштами клієнтів, швидкість та належний рівень виконання операцій тощо. Для комерційних банків України, як і для інших компаній, процес формування власного бренду та його атрибутів розпочинається з виявлення потреб клієнтів та завершується створенням тісних емоційних зв'язків із споживачами у вигляді спільних цінностей.

Література:

1. Д. Д'Алессандро. Войны брендов. Пер. с англ. – СПб., 2003.
2. Кляйн Н. No Logo. Люди против брендов. – М., 2003.
3. Линдсторм М. Чувство бренда. Роль пяти органов чувств в создании выдающихся брендов / авт. вступ. ст. Ф. Котлер. – М.: Эксмо, 2006. – 272 с.
4. Рудая Е. А. Основы бренд-менеджмента: Учебное пособие для студентов вузов. – М., 2006. – 256 с.
5. Тамберг В., Бадьин А. Бренд. Боевая машина бизнеса. – 2010. – 124 с.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

УДК 368. 212

Антимоник Е. В.,
аспірант СпбГУ

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА СТРАХОВАНИЯ

У статті викладено основні проблеми й тенденції світового ринку страхування, зроблено прогноз розвитку основних його сегментів.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, страхова премія, світовий ринок страхування.

В статье изложены основные проблемы и тенденции мирового рынка страхования сделан прогноз развития основных его сегментов.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховая премия, мировой рынок страхования.

The article investigates the main problems and tendencies of world insurance market, forecasts the development of its main elements.

Key words: insurance, insurance market, insurance premium, world insurance market.

Постановка проблеми. Развитие мирового страхового рынка осуществляется под влиянием многих факторов, наиболее значимые среди них это – стихийные природные катастрофы; техногенные аварии; распространение терроризма; усиление взаимозависимости между экономическими субъектами рыночной экономики, обусловленные глобализационными процессами, увеличивающими уровень риска; транснационализация банковских потоков, которая может порождать весьма значительные потери как для экономики отдельных стран, так и частных субъектов-нерезидентов в связи с объективными или субъективными причинами, возникшими в различных регионах мира. Исследование этих факторов с целью прогнозирования тенденций развития рынка страхования положено в основу этой статьи.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические аспекты функционирования страхового рынка исследовали Базилевич В., Вабищевич Е., Кузнецова Н., Меркурьева И. и другие ученые. Однако, исследование факторов, оказавшим влияние на уровень продаж страховых продуктов во время финансового кризиса и последующий экономический спад экономики, который вызвал сильное снижение совокупных страховых премий, есть очень актуальным.

Цель и задания исследования. Целью статьи является определение и прогнозирование основных тенденций развития мирового рынка страхования.

Изложение основного материала. Для анализа новейших тенденций развития мирового рынка необходимо выделить два основных его сегмента: страхование жизни и страхование, отличное от страхования жизни. Потребность в такой сегментации рынка обусловлена тем, что каждому из этих сегментов свойственны свои закономерности и тенденции развития.

Об уровне развития страхового рынка судят, прежде всего, по объему собранных страховых премий (таблица 1).

Таблица 1
Объем страховой премии по странам Европы за 2007-2008 гг.

страны	Доля страховой премии в ВВП за 2008 г., %			Страховая премия на душу населения за 2008 г., долл.			Общий объем премии в млн. долл.		Динамика премий с учетом инфляции, %	Доля в мировом объеме страховых премий за 2008 год, %
	общей	по страхованию жизни	другие виды страхования	общей	по страхованию жизни	другие виды страхования	2008 г.	2007г.		
Великобритания	15,7	12,8	2,9	6857,8	5582,1	1275,7	450152	539468	-16,56	10,54
Франция	9,2	6,2	3,0	4131	2791,9	1339,2	273007	272855	0,06	6,39
Германия	6,6	3,0	3,5	2919,2	1346,5	1572,7	243085	223530	8,75	5,69
Италия	5,9	3,5	2,4	2263,7	1342,4	921,3	140689	142392	-1,2	3,3
Испания	5,4	2,4	3,0	1909,1	858,3	1050,7	87038	74889	16,22	2,04

Швейцария	9,9	5,5	4,4	6379,4	3551,5	2827,9	48718	43313	12,48	-0,91	1,14
Норвегия	4,1	2,6	1,5	3933,7	2477,4	1456,3	20481	19451	5,3	-2,42	0,48
Дания	8,7	5,9	2,8	5418,9	3669	1750	31457	28317	11,09	0,62	0,74
Ирландия	7,9	5,8	2,1	4914,5	3599,4	1315	44918	63092	-28,81	-	1,05
Португалия	9,2	6,6	2,6	2122	1523,7	598,3	22704	19008	19,44	8,47	0,53
Словакия	3,1	1,5	1,7	548,6	256,5	292,2	2940	2323	26,59	5,07	0,07
Хорватия	3,2	0,8	2,4	430,7	113,1	317,6	1960	1691	15,93	0,57	0,05
Исландия	2,8	0,2	2,6	1580,4	128,9	1451,5	479	573	-16,5	-	0,01
Мальта	5,4	3,8	1,7	1126,8	784,4	342,4	1167	1031	13,2	-	0,03
Лихтенштейн	0,6	0,6	0,0	957,2	886,7	70,5	5479	5705	-3,96	-15,39	0,13
Люксембург	3,3	1,5	1,8	3913,9	1722,2	2191,7	19319	17038	13,39	1,96	0,45
В целом по Европе	7,5	4,5	2,9	2043,9	1244,1	799,8	1753200	1764685	-0,66	-6,2	41,06
В целом по миру	7,1	4,1	2,9	633,9	369,7	264,2	4269737	4127586	3,44	-1,96	100

В 2008 году мировые собранные страховые премии по видам страхования, относящиеся к страхованию жизни, снизились на 3,5% и составили 2490 млрд. долл. Этот результат был вызван снижением объема премий в данной отрасли страхования на 5,3% в развитых странах. Финансовый кризис сильно подействовал на уровень продаж страховых продуктов unit-linked, вызывая сильное снижение совокупных страховых премий в Великобритании, Италии, Франции и Ирландии, где такие продукты весьма распространены. Рынки с высокой долей регулярной премии, такие как Германия, были более эластичны, снижение продаж по аннуитетному

страхованию в США повлекло за собой уменьшение объема премий по страхованию жизни на 3,8%. Рост премий по таким продуктам, как страхование аннуитета с фиксированной суммой и традиционное страхование жизни, был недостаточен, чтобы возместить снижения в unit-linked страховании.

Хотя объем премий по страхованию жизни в развивающихся азиатских странах уменьшился, объем премий Японии в 2008 году вырос на 9,6%, в Китае на 41%. Премии в Австралии выросли на 18% в 2008 году (5% – в 2007 г.); это происходило, главным образом, из-за финансовых преимуществ и того факта, что финансовый год там заканчивается в июне.

На развивающихся рынках премии по страхованию жизни увеличились на 15% в 2008 году (13%– в 2007 г.). Рост премий был интенсивным в Южной и Восточной Азии (+19%). В Центральной и Восточной Европе премии также увеличили на 19%; однако исключительный рост объема премий в Польше (+52%) скрывает факт, что премия фактически уменьшилась в России и в иных Центральноевропейских странах из-за снижения продаж страховых продуктов unit-linked. Наконец замедлился рост объема собранных премий по страхованию жизни в Латинской Америке и странах Карибского моря и составил 7% в 2008 году (в 2007 г. +12%).

Доходность страховщиков, занимающихся страхованием жизни, и состояние их капитала ухудшились в 2008 году, в первую очередь, из-за низкого инвестиционного дохода.

Платежеспособность, по оценке страховщиков, уменьшилась по отношению к уровню, сложившемуся в 2002 году, который был также кризисным годом. Тогда кризис затронул большее количество европейских страховых компаний. Сегодня же эпицентр кризиса приходится в США, так как кризис в большей мере затронул продукты кредитования, а также потому, что европейские страховщики держат меньше обыкновенных акций сегодня, по сравнению с началом последнего кризиса в 2000-2001 гг.¹

Страховые рынки, которые будут больше всего затронуты кризисом в ближайшей перспективе, – те, где объем продаж страховых продуктов unit-linked составляет значительную долю в общем объеме поступлений по страхованию жизни. Ситуация в страховании жизни, как ожидают, улучшится в 2010 году. Долгосрочные перспективы страхования жизни остаются благоприятными, т. к. средний возраст мирового населения продолжает расти.

Мировые собранные страховые премии по видам страхования, не относящимся к страхованию жизни, снизились на 0,8% в 2008 году и составили 1 780 млрд. долл. В Северной Америке произошло наибольшее снижение объемов премий (-2,1%), хотя рост замедлился во всех развитых странах. Рост премии был отрицательным в США, Великобритании, Германии, Японии, Италии, Испании и Швейцарии. Однако в развивающихся азиатских странах наблюдалось увеличение объема собранных премий в

данной отрасли страхования. В отдельных европейских странах также незначительно увеличился объем собранных премий.

В развивающихся странах рост премий составил 7,1% в 2008 году, хотя это было ниже долгосрочного прогноза (8,7%). Снижение объема премий менее коснулось развивающихся стран, т. к. влияние мирового экономического кризиса первоначально ощутили развитые страны. Замедление роста премий было более заметно в Центральной и Восточной Европе, экономики которых более тесно связана с экономикой Западной Европы. Также наблюдалось замедление роста объема премий и в Латинской Америке. Африка была исключением, там премиальный рост был выше долгосрочных прогнозов.

Учитывая нехватку капитала в системе страхования, вероятно, цены на страховые услуги прекратят падать. Однако страховщикам будет трудно поднять цены в сложившемся экономическом климате, особенно в развитых странах. Экономическая ситуация в США, явившаяся результатом финансового кризиса, продолжит влиять на экономики многих стран. На большинстве рынках страховщики, возможно, улучшат свою доходность путем изменения маркетинговой политики и сокращения затрат.

Лидером на рынке страхования жизни является Западная Европа, доля которой на мировом рынке по объему страховых премий составляет около 41%, удельный вес в ВВП – 7,5% и на одного человека приходится 2043,9 долл. США страховых премий. Второе место занимает Северная Америка, доля которой по собранным премиям составляет около 25% от мирового объема, удельный вес премий в ВВП – 4 % и объем премий на одного жителя – 1731,8 долл. США.

Третье место в рейтинге по этому виду страхования опять-таки принадлежит Японии и НИС Азии. Доля страховых премий составляет 22,67% от мировых, доля страховых премий в ВВП – 8,38%, а объем страховых премий на одного жителя для этой группы стран является самым большим в мире – 2368,4 долл. США. Объясняется это тем, что в Японии страхованием жизни охвачено все население.

Четвертое место занимают страны Юго-Восточной Азии. Нельзя не обратить внимание на то, что по удельному весу страховых премий по страхованию жизни в ВВП даже страны Африки и Океании обгоняют страны Центральной и Восточной Европы.

Эти негативные тенденции свидетельствуют прежде всего о недоверии населения этих стран к институту страхования жизни, вследствие чего этот регион теряет достаточно важный источник долгосрочных кредитных и инвестиционных ресурсов.

Безусловным лидером в страховании, охватывающим оба сегмента рынка, являются США. Второе место занимает Япония, третье – Объединенное Королевство, четвертое – Франция, пятое – Германия.

Несмотря на лидирующую позицию США, в первую десятку мировых

лидеров страхового дела входит большинство европейских компаний. Пять из десяти компаний-лидеров концентрируют свою деятельность на страховании жизни и здоровья. Первые два места в рейтинге занимают именно компании по страхованию жизни.

Если рассмотреть десятку мировых лидеров среди страховых брокеров, то, в отличие от страховщиков-лидеров, преобладающее их большинство являются компаниями США. Это связано с тем, что в большинстве европейских стран на рынке страхования иного, чем страхование жизни, доминирующую роль выполняют агенты.

Страховые брокеры сохраняют свои позиции только на рынках таких стран, как Великобритания, Бельгия, Словакия. На рынке Швейцарии 85% каналов сбыта удерживают сотрудники страховых компаний. Проанализировав динамику темпов страховых премий за период с 1980 года по 2006 год, необходимо отметить, во-первых, неравномерность изменений темпов развития мирового страхового рынка по этому показателю. На протяжении 20 лет (1980-2000 гг.) ускоренными темпами развивалось страхование жизни.

В 2001 году произошло значительное падение темпов сбора страховых премий по страхованию жизни, а с 2002 года опять просматривается положительная тенденция динамики страховых премий. Наиболее высокие темпы роста страховых премий по этому виду страхования имели место в 1986 году. Пик страховых премий этого года получил название "кризис страхования ответственности", который преимущественно коснулся США. Начиная с 1984 года цены на страхование ответственности росли вплоть до лета 1986 года, а некоторые риски страховые компании решительно отказывались страховать. Наибольшие проблемы наблюдались в сегментах страхования врачебных ошибок и ответственности производителей за качество продукции, в частности, производителей вакцины, самолетов, спортивного снаряжения и т. п.

На протяжении почти 20 лет годовые темпы роста страховых премий по страхованию иному, чем страхование жизни, отставали от темпов в страховании жизни. И только с 2001 года по 2004 год страхование "не жизни" развивалось более высокими темпами, чем страхование жизни. 2001 год принес новые вызовы компаниям по страхованию жизни. Резкое падение на рынках акций обусловило существенное замедление продаж полисов накопительного страхования жизни (инвестиционных полисов). Премии по страхованию жизни уменьшились на 2,7% по сравнению с 2000 годом. Кроме этого, на прибыльность страхового бизнеса повлияли: снижение процентных ставок, снижение рейтингов корпоративных облигаций и падение на фондовом рынке.

Несмотря на циклические колебания темпов роста страховых премий, прослеживается положительный долгосрочный рост мирового страхового рынка. Сами же циклические колебания были обусловлены тяжелым финансовым положением негосударственной системы пенсионного стра-

хования; крушением бывшей социалистической системы и свойственной ей системы государственного страхования; финансовыми кризисами; разрушительными стихийными природными бедствиями, техногенными катастрофами и т. п.

Учитывая цикличность возникновения стихийных бедствий, в последующие десять лет ожидается возрастание количества и разрушительной силы ураганов, буранов, наводнений, суховеев, землетрясений и т. п., что побуждает страховщиков готовиться к росту кумулятивных убытков, изменять стратегии управления страховыми рисками с целью адаптации к наращиванию опасностей в природной и экономической среде. Усиливают эти опасности изменения, происходящие в климате: нарушение баланса между объемом солнечной энергии, которую Земля поглощает, и объемом, который она отражает; изменение наклона земной оси; изменение в климате; возникновение парникового эффекта; повышение уровня воды в Мировом океане и пр. усиливают необходимость выработки стратегии адаптации к этим условиям со стороны страхового рынка.

Объективные реалии конца XX – начала XXI столетия послужили причиной возникновения потребности в страховой защите от убытков, связанных с террористическими актами, разрушительная сила которых наиболее полно проявилась 11 сентября 2001 года, поскольку этот террористический акт сейчас считается самым крупномасштабным в мировой истории. Суммарные убытки страховой отрасли консультационная фирма Milliman оценила в объеме 72 млрд. долл. США, а агентство S&P показало значительно меньшие, но тоже достаточно большие убытки в размере 17,5 млрд. долл. США.²

Понесли значительные убытки в связи с этим страховым событием и перестраховочные компании Munich Re и Swiss Reinsurance Co, оценившие свои потери в объеме 1,9 и 1,3 млрд. долл. США. Оценка совокупных потерь 27 страховщиками и перестраховочными компаниями достигла 14,7 млрд. долл. США, что ближе к оценке убытков агентством S&P.

Значительный масштаб убытков вследствие природных катастроф, а также всплеск международного терроризма неимоверно усложнили для страховщиков задачу адекватной оценки страхового риска. Сложность идентификации событий по времени наступления убытков и оценки их (убытков) динамики затрудняет работу страховщиков.

Выводы. Подводя итоги вышесказанному можно выделить основные тенденции развития современного мирового страхового рынка:

- положительный долгосрочный тренд развития мирового страхового рынка;
- определяющее развитие сектора страхования жизни на мировом страховом рынке;
- удержание лидирующих позиций Западной Европой в секторе страхования жизни, а Северной Америкой в секторе страхования, отличном от страхования жизни;

- возрастание количества и масштабности ущерба от природных катастроф, требующее государственной поддержки при предоставлении страховой защиты по этому виду рисков;
- актуализация потребности в страховой защите от последствий террористических атак;
- усиление роли перестрахования, в частности европейских перестраховщиков, и привлечение к перестрахованию капитала новых специальных финансовых инструментов;
- необходимость пересмотра роли, форм и объема участия государства в покрытии катастрофических убытков.
- значительное увеличение гибкости страховых продуктов благодаря массовому применению мобильных и беспроводных технологий.

Литература:

1. Вабищевич Е. Обзор результатов работы мирового рынка страхования за 2008 г / Е. Вабищевич // Страхование в Беларуси: научно-практический журнал. – 2009. – № 3. – С. 22-27.
2. Базилевич В. Д. Новейшие тенденции развития мирового страхового рынка / В. Д. Базилевич // Страховое дело. – 2008 – № 1. – С. 26-37.
3. Кузнецова Н. П. Международный опыт регулирования страховой деятельности / Н. П. Кузнецова, И. С. Меркурьева // Вестник СПбГУ. – 2006. – №2. – С. 138-149.

УДК 341. 1

Волошин Л. І.,*здобувач Національного університету водного господарства та природокористування*

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ З ПИТАНЬ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розкрито сутність інновацій та інноваційної інфраструктури, розглянуто важливість фінансової політики держави у сфері інвестицій в інноваційну діяльність та обґрунтовані висновки щодо важливості розвитку інноваційної інфраструктури в Україні.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інноваційна інфраструктура, фінансова політика.

В статье раскрыта суть инноваций и инновационной структуры, рассмотрено важность финансовой политики государства в сфере инвестиций в инновационную деятельность и подведены итоги относительно важности развития инновационной инфраструктуры для Украины.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, инновационная инфраструктура, финансовая политика.

The essence of innovations and innovative infrastructure is divulged in the article. The importance of state financial policy in the sphere of investments into innovative activity is investigated. The conclusions about importance of innovative infrastructure development are made in the article.

Key words: investments, innovations, innovative infrastructure, financial policy.

Постановка проблеми. Згідно з вимогами часу основою стратегічного курсу розвитку України, її визначальними пріоритетами мають стати розробка й реалізація державної політики, спрямованої на структурну модернізацію господарського комплексу, якнайшвидший його перехід на інноваційний шлях розвитку і становлення України як високотехнологічної держави. Пріоритет інноваційного розвитку національної економіки й активна роль держави у процесі структурних перетворень визначено на найвищому державному рівні. Інноваційний розвиток наразі стає не лише “національною економічною ідеєю”, а й тактикою державної економічної й гуманітарної політики.

Інноваційний шлях розвитку безпосередньо пов'язаний з пошуком джерел фінансових ресурсів та підвищенням ефективності використання

фінансово-кредитних важелів. Сучасна фінансова політика України у сфері забезпечення інноваційного розвитку не реалізує повною мірою взаємозалежності процесів фінансового забезпечення інноваційного розвитку, оскільки в країні не функціонує адекватний механізм ринкової конкуренції, що стимулював би підприємців фінансувати інноваційні процеси.

Фінансова політика держави повинна створити в національній економіці сприятливі передумови для розвитку необхідного інноваційного клімату і відповідного середовища. Це означає необхідність створення фінансово-кредитного механізму, який сприяв би реалізації інвестицій інноваційного характеру, забезпечував економічне зростання країни.

Важливим чинником розвитку економіки інноваційного типу є створення ефективного фінансового механізму. Сьогодні управляти інноваційним процесом – це, передусім, управляти фінансовими ресурсами і через інститути та інструменти фінансового механізму стимулювати інноваційний розвиток. Відтак, потреба у теоретичному обґрунтуванні і формуванні цілісного уявлення щодо фінансового механізму інноваційного розвитку є основою ефективної фінансової політики держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним та практичним питанням фінансового забезпечення інноваційного розвитку присвятили свої праці такі вітчизняні вчені-економісти, як Ю. Бажал, Л. Безчасний, В. Геєць, М. Крупка, О. Лапко, І. Лукінов, І. Лютий, Б. Маліцький, С. Онишко, В. Осецький, А. Пересада, М. Туган-Барановський, В. Федосов, Д. Черваньов, А. Чухно та ін.

Відаючи належне напрацюванням вітчизняних та зарубіжних економістів, здійсненим у галузі теорії, методики та організації фінансового забезпечення інноваційної політики, слід зауважити, що до цього часу багато проблем в контексті євроінтеграції вітчизняної економіки не знайшли свого остаточного вирішення, що й зумовлює актуальність теми дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування теоретичних та методичних основ фінансової політики держави на різних рівнях управління, аналіз особливостей і суперечностей механізму її реалізації в процесі забезпечення інноваційного розвитку економіки України.

Реалізація мети дослідження обумовила постановку та вирішення наступних завдань:

- висвітлити основні цілі фінансової політики держави, визначити її роль у забезпеченні інноваційної моделі розвитку економіки;
- визначити організаційно-правові та економічні умови реалізації фінансової політики інноваційного розвитку в Україні;
- обґрунтувати роль держави у створенні та функціонуванні фінансового механізму інноваційного розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу. Поточне державне регулювання має на меті забезпечити реалізацію стратегічного курсу в умовах конкретної еко-

номічної і політичної ситуації, що зумовлює гнучкість систем державного впливу. Важливим принципом державного регулювання є дотримання вимог матеріально-фінансової збалансованості задля забезпечення ресурсного потенціалу суспільства, регулювання фінансових потоків (гроші, акції, цінні папери, зобов'язання за кредитом). Таким чином, уряд має забезпечити умови, що гарантували б щорічне збільшення обсягу інвестицій (за рахунок усіх джерел фінансування) для забезпечення інноваційного розвитку. Кошти, отримані від приватизації державного майна, необхідно спрямовувати на інноваційний розвиток підприємств визначеного на державному рівні стратегічного значення.

Фінансування інноваційної інфраструктури держави здійснюється в Україні через Державне агентство України з інвестицій та інновацій. У процесі здійснення своєї діяльності Агентство керується законом України “Про Інноваційну діяльність”.

Згідно із Законом України “Про інноваційну діяльність” інноваційна інфраструктура являє собою сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо). Інноваційна інфраструктура є своєрідним “поживним середовищем”, яке забезпечує сприятливий фон для взаємодії об'єктів інноваційної діяльності. Основними елементами інноваційної інфраструктури є державні інноваційні фінансово-кредитні установи, венчурні компанії та фонди, зони інтенсивного науково-технічного розвитку (технополіси), технологічні парки (технопарки), інноваційні центри (технологічні, регіональні, галузеві), інкубатори (інноваційні, технологічні, інноваційного бізнесу), консалтингові (консультаційні) фірми та ін.

Свої функції агентство реалізує через регіональні центри інноваційного розвитку як бюджетні установи з віднесенням їх до сфери управління Агентства та відповідно до завдань, передбачених Програмою діяльності Кабінету Міністрів України.

На основі дослідження процесів, що відбуваються в Україні, у відповідності до інтересів держави та суб'єктів господарювання сформульовано стратегічні та тактичні цілі фінансової політики. Стратегічні цілі передбачають створення ринкового фінансового механізму, який би стимулював суб'єктів науково-технічної та підприємницької діяльності до розробки, виготовлення і реалізації інноваційної продукції. Тактичні цілі визначають: пряме бюджетне фінансування інноваційних проєктів; створення організаційно-правових засад реалізації фінансової політики забезпечення інноваційної діяльності; формування сприятливих умов для залучення фінансово-кредитного сектору до кредитування інноваційної сфери; використання позабюджетного механізму в стимулюванні підходів до здійснення інноваційної діяльності.

Дослідження взаємозв'язку фінансової та інноваційної політики дозволяє визначити, що можливості інноваційного розвитку зростають при поєднанні наявних фінансових ресурсів з можливостями технологічного та кадрового потенціалу національної економіки і окремих підприємств. Таким чином, інноваційний розвиток стає джерелом нагромадження фінансових ресурсів та модифікації їх якісних характеристик у процесі виробництва та наукових досліджень, сприяє виходу суб'єкта господарювання з кінцевим продуктом на ринок інновацій.

Основними елементами державної фінансової політики сприяння розвитку інноваційного середовища є: створення фінансових механізмів державної підтримки інноваційної діяльності у напрямку фінансування через систему державних науково-технічних програм різного рівня та фінансування через спеціально створені фонди; організаційно-правові методи впливу держави на формування інфраструктури інноваційної сфери; створення інформаційної бази на ринку інноваційної продукції; інституційне та організаційно-правове забезпечення функціонування ефективного механізму реалізації фінансової політики держави.

Як свідчить світовий досвід, передові позиції за рівнем технологічного та соціально-економічного розвитку займають держави, в яких створено розгалужену інноваційну інфраструктуру, що активно використовується для реалізації інновацій.

У країнах – членах ЄС – розвинута інноваційна інфраструктура сприяє науково-технологічному інноваційному розвитку. Зокрема, у Німеччині створена потужна науково-дослідна система, що характеризується великою кількістю різних установ з високим ступенем автономії. Діяльність інноваційних центрів, технологічних центрів, бізнес-інкубаторів сприяє трансферу технологій від науки до економіки, регіональному економічному розвитку в цілому. За останні 10 років кількість таких центрів збільшилася.

В Україні сформовано окремі елементи інноваційної інфраструктури. Зокрема, утворено 24 інноваційні бізнес-інкубатори, 10 інноваційних центрів, при вищих навчальних закладах – підрозділи з питань інтелектуальної власності, Український інститут науково-технічної інформації. Крім того, підприємства, що провадять інноваційну діяльність, користуються послугами консалтингових фірм та небанківських фінансових установ, але вони не можуть у повному обсязі задовольнити їх потреби.

Не підтримується належним чином діяльність винахідників, раціоналізаторів, науковців, що мають завершені науково-технічні розробки, не створюються центри трансферу технологій. Не в повному обсязі реалізуються освітній та науковий потенціал, насамперед, вищих навчальних закладів, у сфері інформаційно-комунікаційних високих технологій, інформаційні ресурси системи науково-технічної та економічної інформації, зокрема бази даних з питань технологій, науково-технічних досягнень.

Результати аналізу свідчать про відсутність належної підтримки інноваційної діяльності в країні, основною проблемою при цьому є несформованість інноваційної інфраструктури. Аналіз законодавства з питань регулювання діяльності суб'єктів інноваційної інфраструктури підтверджує його недосконалість, фрагментарність, стримує успішне становлення і розвиток вітчизняної інноваційної інфраструктури. Крім того, не сформовано механізм стимулювання створення інноваційної інфраструктури. Значною мірою ефективність державної політики з формування та розвитку інноваційної інфраструктури знижується наслідок її безсистемності, неналежної обґрунтованості, відсутності чіткого розмежування завдань між центральними і місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, нескоординованості їх діяльності, відсутності міжгалузевих та міжрегіональних зв'язків. У рамках державних програм розвиток інноваційної інфраструктури не визначено як окрему проблему, їх заходи спрямовані на створення окремих інноваційних структур.

Розвиток інноваційної інфраструктури може здійснюватися за такими варіантами:

- збереження існуючого підходу до розвитку інноваційної інфраструктури, яка вже не відповідає вимогам часу;
- розвиток фінансової підсистеми інноваційної інфраструктури;
- розвиток виробничо-технологічної підсистеми інноваційної інфраструктури.

Збереження існуючого підходу до розвитку інноваційної інфраструктури призведе до поглиблення проблем у сфері інноваційної діяльності та подальшої деформації структури національної економіки.

Розвиток фінансової підсистеми інноваційної інфраструктури сприятиме забезпеченню фінансової підтримки інноваційної діяльності, особливо на початковому етапі впровадження інновації, необхідність чого обумовлена високим комерційним ризиком інвестування в інноваційну сферу, необхідністю значних фінансових витрат, тривалим строком окупності інвестицій. Ефективність фінансово-економічної підсистеми інноваційної інфраструктури дає змогу активно використовувати позабюджетні джерела коштів і одночасно передбачати пряму і непряму державну підтримку інноваційної діяльності.

Оптимальним варіантом для формування інноваційної інфраструктури є розвиток її виробничо-технологічної підсистеми, що сприятиме швидкому подоланню технологічного відставання вітчизняної економіки від світових економічних лідерів в умовах обмеженості бюджетних ресурсів.

Виробничо-технологічна підсистема сприяє освоєнню виробництва нової конкурентоспроможної наукомісткої продукції шляхом забезпечення захисту прав інтелектуальної власності, проведення експертизи інноваційних, науково-технічних проектів, сертифікації наукоємної продукції, надання послуг у сфері метрології, стандартизації, контролю якості, ін-

формаційного і консультаційного забезпечення інноваційної діяльності, реалізації інноваційних проектів, підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації підприємців у сфері інноваційної діяльності, інтелектуальної власності і трансферу технологій.

Повнота і функціональність виробничо-технологічної підсистеми повинні забезпечувати комплексність інноваційного процесу.

Для розв'язання проблеми необхідно здійснити заходи щодо:

– удосконалення та адаптації нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності до принципів та норм законодавства Європейського Союзу;

– створення нормативно-правової та науково-методичної бази для підтримки і розвитку різних типів підприємств, організацій інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, наукових парків, інноваційних бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій і технополісів, соціотехнополісів у складі кластер-технопарків);

– розробку механізму міжгалузевої та регіональної координації і державної підтримки розвитку інноваційної інфраструктури;

– визначення пріоритетним напрямом діяльності суб'єктів інноваційної інфраструктури стимулювання розвитку малого наукоємного бізнесу;

– формування державної інформаційної інфраструктури шляхом створення загальної інформаційної мережі, що містить відомості щодо суб'єктів інноваційної інфраструктури, напрямів їх діяльності, розробок та можливостей їх впровадження у виробництво, розширення доступу до інформаційних мереж та банків даних;

– виробничо-технологічного забезпечення сертифікації інноваційної продукції; проведення наукової експертизи, включаючи кооперацію підприємств різних форм власності та наукових установ і організацій;

– інформаційне забезпечення інноваційної діяльності на всіх етапах (ідея – дослідження – розробка – впровадження);

– створення і забезпечення функціонування підрозділів з питань трансферу технологій, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності в центральних органах виконавчої влади;

– мережі регіональних інноваційних структур (інноваційних центрів, інноваційних бізнес-інкубаторів і центрів трансферу технологій);

– наукових парків на базі провідних вищих навчальних закладів;

– формування інноваційно-активних територій (технополісів, наукових парків).

Виконання запропонованих заходів дасть змогу:

– оптимізувати систему державного регулювання діяльності технологічних парків у частині визначення їх як регіонально-галузевих інноваційних утворень;

– забезпечити розвиток мережі нових елементів інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, наукових

парків, регіональних інноваційних кластерів, інноваційних бізнес-інкубаторів, банків технологічної інформації тощо).

- суттєво збільшити кількість суб'єктів малого підприємництва, що реалізують інновації;

- підвищити не менш як на 5 відсотків інноваційну активність промислових підприємств;

- залучити мільйони гривень інвестицій для реалізації інноваційних проектів.

Висновки. Фінансова політика розвитку інноваційної інфраструктури повинна базуватися на логіці реалізації інноваційного продукту, а саме: включати фінансове забезпечення освіти і науки (науково-дослідні роботи і програми), виробництва та продажу інноваційних продуктів. Ефективність фінансової політики інноваційного розвитку залежить від сприйняття інноваційного продукту, формування ринку інноваційних технологій та зростання попиту на них.

Література:

1. Яфінович О. Б., Гуменюк Д. О. Грошово-кредитна політика сприяння інноваційному розвитку // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – Київ, 2005. – № 77. – С. 52-54.
2. Яфінович О. Б., Рожко О. Д. Фінансово-кредитні важелі інноваційного розвитку України // Формування ринкових відносин в Україні: 36. наук. праць / Науково-дослідний економ. ін-т. – Київ, 2005. – Вип. 10 (53). – С. 50-54.
3. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: Навчальний посібник. – К.: Каравела. 2007. – 424 с.
4. Інноваційна політика держави: проблеми інтелектуальної власності / В. А. Дем'янін // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 2. – С. 37-44.
5. Положення про Державне агентство України з інвестицій та інновацій: Постанова Кабінету Міністрів України № 749 від 16. 05. 2007 р.
6. Закон України “Про інноваційну діяльність” від 04. 07. 2002 № 40-IV.

УДК 351. 82: 336. 7

Галецька Т. І.,*кандидат економічних наук, старший викладач Національного університету
"Острозька академія"*

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

У статті досліджено проблеми правового регулювання лізингових операцій в Україні та запропоновано напрями їх вдосконалення.

Ключові слова: *правове регулювання, державне регулювання, лізингові відносини, фінансовий лізинг.*

В статье исследовано проблемы правового регулирования лизинговых операций в Украине и предложены направления их усовершенствования.

Ключевые слова: *правовое регулирование, государственное регулирование, лизинговые отношения, финансовый лизинг.*

The problems of legal leasing activity regulation have been investigated and new ways of improving this regulation have been proposed.

Key words: *legal regulation, state regulation, leasing relations, financial leasing.*

Постановка проблеми. Лізинг є важливою складовою інвестиційного процесу. Умови інвестування формуються під впливом макро-, мікро-економічних та інституційних чинників. Інвестиційний клімат визначають макроекономічні умови. Він формується під впливом: рівня та динаміки облікової ставки; норми обов'язкових резервів банків; темпів розвитку економіки; особливостей зовнішньоекономічної та фіскальної політики тощо. Величина податкових ставок та пільг, норми амортизації, умови кредитування діяльності тощо формують мікроекономічне середовище. Інституційні чинники сприяють узгодженню дій інвесторів, створюють умови для оптимізації інвестиційної діяльності. Правове регулювання означених процесів має відповідати названим параметрам, а тому потребує подальшого удосконалення та дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Правове регулювання лізингової діяльності є предметом наукового дослідження багатьох вітчизняних науковців та практиків, зокрема А. Барабаш, Н. Внукової, О. Галущака, А. Жилінського, С. Кисіля, Г. Кірейцева, В. Міщенко, Н. Рязанової, П. Саблука та ін. Дослідники звертають увагу на недосконалість та суперечність вітчизняного законодавства. Подальшої розробки та уточнення потребують мета, інструменти та механізми реалізації правового регулювання лізингових відносин в Україні.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз правового регулювання лізингових відносин та пошук можливостей його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Правове регулювання лізингу є одним з методів державного регулювання, поряд із адміністративними, економічними, організаційними та інформаційними методами. Усі вони покликані створити нормальні умови діяльності суб'єктам господарювання відповідно до прийнятої національно-економічної політики, що проводиться державою.

Становлення лізингових відносин в Україні відбувалося в умовах глибокого економічного спаду, наростання хаотичності та невизначеності функціонування економічної системи, високої інфляції та обвального розриву усталених господарських зв'язків, послаблення регуляторної ролі держави, а в багатьох випадках і її самоусунення від здійснення регулюючих функцій. Відбувалися часті та непослідовні зміни законодавства. Все це нівелювало переваги лізингу і не давало йому змоги стати однією із рушійних сил економічного розвитку країни. На відміну від України, у практиці економічного поступу Польщі, Чехії, Угорщини, Росії лізинг займає чільне місце. У цих країнах 30% фінансування оновлення основних засобів здійснюється через лізингові операції [1, с. 8].

Правове регулювання відіграє ключову роль у державному регулюванні лізингової діяльності, особливо на етапі її становлення.

Лізингова діяльність в Україні регулюється нормами Господарського та Цивільного Кодексів, Законами України “Про фінансовий лізинг”, “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг”, “Про оподаткування прибутку підприємств”, “Про податок на додану вартість”, “Про банки і банківську діяльність”, а також нормативними актами Національного банку України та Державної комісії по регулюванню ринків фінансових послуг. Даними законодавчими актами визначено загальні правові ознаки лізингової діяльності, механізм державного регулювання фінансового лізингу як фінансової послуги, порядок оподаткування лізингових операцій та правила здійснення цієї діяльності банками.

У сфері лізингових відносин, як і в будь-яких інших сферах, правове регулювання використовують з метою встановлення чітких “правил гри” та регулювання відносин як агентів лізингових відносин між собою, так і їх відносин з іншими суб'єктами економічних відносин та державою.

Розвиток ринку лізингових послуг в Україні вимагає прозорого, несуперечливого законодавства. На жаль, правове регулювання лізингової діяльності в Україні є далеким від досконалості. Норми правових актів часто суперечують одна одній. Існують різні підходи до трактування лізингу, його видів і функцій, юридичного статусу лізингодавця та методологічної недосконалості визначення предмета і об'єкта лізингу у податковому та цивільному законодавстві. Суперечності в чинному законодавстві виникають через відсутність чіткого визначення терміну “лізинг”. На це впливає неоднозначне трактування економічної та правової сутності лізингу. Як правило, у вітчизняних законодавчих

актах (Цивільний та Господарський кодекси України, Закони України "Про оподаткування прибутку підприємств", "Про банки і банківську діяльність") проводиться отожднення лізингу з орендою, кредитом.

Відповідно до Закону України "Про фінансовий лізинг" основним видом лізингу визнається фінансовий. Цей Закон передбачає, що регулювання відносин за договором фінансового лізингу здійснюється нормами Цивільного кодексу, який, натомість, визначає такі види лізингу, як непрямий та прямий. Господарський кодекс, у свою чергу, визначає фінансовий та оперативний види лізингу та зворотну, міжнародні і пайову його форми. Це істотно впливає на визначення функцій лізингу: прямий – збутова функція лізингу, а непрямий – інвестиційна. На противагу вітчизняному законодавству, нормативна база країн СНД підкреслює саме інвестиційний характер фінансового лізингу [2, с. 9].

У той же час, податкове законодавство згідно Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" передбачає існування оперативного, фінансового та зворотного лізингу. У ньому визначено умови віднесення операції до фінансового лізингу в цілях оподаткування. Проте тут же передбачено право лізингоодержувача та лізингодавця закріпити в лізинговому договорі умову, згідно якої лізинг буде вважатися оперативним, навіть якщо він відповідає визначенню фінансового. Вважаємо, що норми закону повинні носити чіткий та однозначний характер. Це положення не сприяє прозорості та спрощенню застосування законодавства на практиці. Створює передумови для існування невизначеності у договірних відносинах, утруднює спілкування із представниками контролюючих органів (податкової служби, аудиторської установи тощо).

Відсутня однастайність і щодо кола суб'єктів лізингу. Зокрема, відкритим залишається питання про те, хто ж може виступати в ролі лізингодавця. У цивільному законодавстві – це юридична особа, у податковому – юридична або фізична [3, с.4]. Найважливішими проблемними питаннями своєї діяльності лізингодавці називають нестабільність та суперечливість законодавчої бази, а також проблеми із фінансування операцій. Саме через це, а також через низьку капіталізацію лізингових компаній, вони не здатні задовольнити існуючий попит на лізингові послуги. Тому, як на наш погляд, на цьому етапі розвитку ринку лізингових послуг лізингодавцями повинні виступати лише юридичні особи.

В законодавстві змішуються також поняття "об'єкт" та "предмет". Відсутність їх чіткого розмежування призводить до викривлення уявлень про існуючий діалектичний зв'язок між предметом і методом. Методологія економічного дослідження не може бути довільною, вона повинна узгоджуватися з логікою (законами та закономірностями розвитку) об'єкта пізнання [5, с. 7].

У цивільному законодавстві предметом договору фінансового лізингу може бути неспоживна річ, визначена індивідуальними ознаками та віднесена відповідно до законодавства до основних фондів [4]. Проте, як

відомо, в правовій та економічній літературі на сьогодні вживається термін “основні засоби” і лише Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” дає визначення терміну “основні фонди” [3]. Не можуть бути предметом лізингу земельні ділянки та інші природні об’єкти, єдині майнові комплекси підприємств та їх відокремлені структурні підрозділи [4]. Господарський кодекс визначає об’єктом лізингу нерухоме і рухоме майно, призначене для використання як основні фонди, не заборонене законом до вільного обігу на ринку. Обмеження стосуються, як і в цивільному законодавстві, землі, природних об’єктів, а також цілісних майнових комплексів, але лише державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів [6]. Податкове законодавство визначає об’єкт лізингу як майно, що підпадає під визначення основного фонду [3].

Законом України “Про фінансовий лізинг” визначено, що термін лізингу встановлюється сторонами у договорі, проте він не може бути меншим за один рік. Що ж до порядку нарахування амортизації, то вони обчислюються відповідно до законодавства. Договором лізингу може передбачатися прискорена амортизація предмета лізингу [4]. У той же час Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” лізинг (оренда) вважається фінансовим, якщо лізинговий (орендний) договір містить наступну вимогу: об’єкт лізингу передається на строк, упродовж якого амортизується не менше 75 % його первісної вартості за нормами амортизації, визначеними цим законом [3].

Деякі науковці вважають, що обмеження терміну угоди фінансового лізингу строком амортизації перешкоджає суб’єктам лізингових відносин самостійно встановлювати тривалість договору і негативно впливає на динаміку лізингових операцій [7].

У той же час досвід провідних країн (Німеччини та США) свідчить на користь законодавчого встановлення мінімального терміну договору лізингу. У цих державах регламентується строк лізингової угоди: у Німеччині він становить період, за який сплачується 40-60% первісної вартості лізингового майна; у США – це термін корисного використання предмету лізингової угоди.

На нашу думку, в умовах загострення економічної кризи встановлення мінімального строку договору фінансового лізингу на законодавчому рівні є необхідним. Адже лізингові компанії, для яких стало проблематичним залучення не лише довгострокового, а й короткострокового банківського кредитування, будуть прагнути до укладання короткострокових лізингових угод, тобто зменшення терміну дії угоди. Вітчизняні лізингодавці, які займають монопольне становище на ринку, в односторонньому порядку встановлюють розміри авансових платежів та винагороди за свої послуги, намагаючись прискорити оборот вкладених коштів та мінімізувати свої ризики. А це загрожує нівелюванням основних переваг лізингу і зростанням фінансових виплат лізингоодержувача в початковий період дії угоди, зниженням можливості застосування гнучких графіків сплати лізингових платежів. Це особливо актуально для сільськогосподарської галузі, специфічною особливістю

виробництва якої є сезонність та значний часовий розрив між вкладеннями у виробництво та отриманням виторгу від реалізації готової продукції.

Закон України "Про фінансовий лізинг" передбачає можливість застосування прискореної амортизації лізингу. Проте податкове законодавство даної пільги не допускає. Натомість проводилося штучне збільшення строків амортизації через введення її понижуючих коефіцієнтів. Наприклад, у 1997 р. вони становили 0,6; 1998 р. – 0,7; 1999-2000 рр. – 0,8. Введення цих коефіцієнтів призводить до подовження терміну амортизації, який автоматично змінює терміни лізингових угод. Це створює невизначеність у відносинах суб'єктів лізингової угоди. Виходом із ситуації непослідовних та частих змін в амортизаційній політиці держави може бути встановлення терміну лізингового договору в залежності від економічного строку використання основного засобу. Саме цей критерій використовується у міжнародній системі обліку.

Неврегульованими все ще залишаються такі складові лізингового бізнесу, як вторинний лізинг, повернення предмета лізингу лізингодавцю, взаємовідносини між суб'єктами лізингових відносин у випадку пошкодження предмету лізингу.

Висновки. Лізингова діяльність в Україні перебуває на початковому етапі свого розвитку та потребує формування інституту лізингу. Саме адекватна правова база забезпечує успішну реалізацію лізингового бізнесу, спрямовує його та сприяє всебічному розвитку. І навпаки, суперечливість законодавчої бази веде до стримування позитивної динаміки ринку лізингових послуг. Правова складова державного регулювання на даному етапі розвитку ринку лізингових послуг має визначальний вплив на формування економічного механізму лізингу, а також на його інституційний розвиток. Проте із розвитком ринкових відносин головна роль повинна перейти до економічних інструментів стимулювання лізингової діяльності.

Література:

1. Жилінський А. Пропозиції щодо покращення бізнес-середовища для лізингу в Україні / А. Жилінський // Лізинг в Україні. – 2005. – № 4. – С. 8-10.
2. Внукова Н. Сучасний стан економіко-правового регулювання фінансового лізингу в Україні / Н. Внукова // Лізинг в Україні. – 2005. – № 3. – С. 8-10.
3. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28. 12. 1994 р. № 334/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
4. Закон України "Про фінансовий лізинг" (в редакції Закону України від 11. 12. 2003 р. № 1381-IV (1381-15) від 16. 12. 1997 р. № 723/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
5. Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження / С. В. Мочерний. – Львів.: Світ, 2001. – 416 с.
6. Господарський кодекс України від 16. 01. 2003 р. № 436 IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
7. Смирнов А. Л. Лізинговые операции / А. Л. Смирнов. – М.: Консалтбанкир, 1995. – 136 с.

УДК 339. 721

Дмитриев Д. А.,

аспирант УО "Полесский государственный университет"

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ АНАЛИЗА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЗЕРВОВ

Розкрито сутність міжнародних резервних активів, їх місце і вплив на грошову пропозицію. Встановлено взаємозв'язок між категоріями "міжнародні резерви" і "золотовалютні резерви", "міжнародна ліквідність", "платіжний баланс". Розкрито еволюцію міжнародних резервів з точки зору формацийного розвитку міжнародної валютної системи.

Ключові слова: міжнародні резерви, золотовалютні резерви, міжнародна ліквідність, грошово-кредитні органи.

Раскрыта сущность международных резервных активов, их место и роль в воздействии на денежное предложение. Определена взаимосвязь между категориями "международные резервы" и "золотовалютные резервы", "международная ликвидность", "платежный баланс". Раскрыта эволюция международных резервов с точки зрения формационного развития международной валютной системы.

Ключевые слова: международные резервы, золотовалютные резервы, международная ликвидность, денежно-кредитные органы.

The essence of the international reserves, their place and role in influence on the monetary supply is opened. The interrelation of concept "the international reserves" with such economic categories as "gold and foreign currency reserves", "the international liquidity", "balance of payments" is defined. Evolution of the international reserves from the point of view formation developments of the international currency system is opened.

Key words: international reserves, gold and exchange currency reserves, international liquidity, monetary bodies.

Постановка проблеми. Интерес мирового научного сообщества к управлению и определению международных резервов (официальных резервных активов) всякий раз обостряется в связи с кризисными явлениями в финансово-экономической сфере и трансформациями международной валютной системы. Локальные финансово-экономические кризисы последнего десятилетия XX века и мирового начала XXI века возродили дискуссии по вопросу управления международными резервами, как на теоретическом, так и практическом уровнях. Актуальным становится рассмотрение международных резервов в контексте формационного раз-

вития мировой валютной системы и раскрытие их взаимосвязи с другими экономическими категориями.

Анализ последних исследований и публикаций. Основные исследования международных резервов осуществляются в области их формирования и управления, в частности определения структуры формирования резервов с учетом критериев надежности, ликвидности и доходности. Гвидотти П. (Guidotti P.), Редди И. (Reddy Y.), Обстфельд М. (Obstfeld M.), Тэйлор А. (Taylor A.) и другие рассматривают международные резервы в контексте их достаточности для обеспечения как внешней, так и внутренней устойчивости к финансовым шокам. При этом недостаточное внимание уделяется позиционированию международных резервов во взаимосвязи с другими экономическими категориями, определением их роли и степени взаимного влияния.

Цель и задачи исследования. Цель исследования – выявление взаимосвязи между категориями “международные резервы” и такими экономическими категориями, как “золотовалютные резервы”, “международная ликвидность”, “платежный баланс”, а также механизма воздействия официальных резервных активов на денежное предложение в государстве. Поставленная цель исследования предполагает решение ряда задач: выделить этапы эволюционного развития категории “международные резервы”, определить взаимосвязь между категориями “международные резервы” и “золотовалютные резервы”, “международная ликвидность”, “платежный баланс”.

Изложение основного материала. Международные резервы являются продуктом эволюции мировой валютной системы, в ходе которой состав резервов со временем расширяется. Международные резервы выступают производными золотых резервов центральных банков, которые начали формироваться с 1880-х годов, во время становления классического золотого стандарта [1]. Согласно Парижской конференции 1867 года, золото выступало единственной формой мировых денег. Золотые авуары центральных банков выступали обеспечением находившихся в обращении бумажных денег, которые свободно конвертировались согласно установленным монетарными органами ценам в золото, а так же выступали источником покрытия отрицательного сальдо в международных расчетах, что предопределило главенствующую роль монетарного золота в резервах.

В 1913 году резервы стран мира составляли 4,5 миллиарда долларов США, при этом 4 миллиарда долларов США приходилось на монетарное золото [2, 358]. Необходимо отметить, что половина объемов монетарного золота была в распоряжении стран ядра золотого блока¹, резервы которого состояли в основном из монетарного золота, и лишь в резервах Франции и Германии доля валютных активов составляла менее 0,5 % и 13 % соответственно. В остальных странах мира доля золота в резервах

¹ В ядро золотого блока входили: Великобритания, США, Франция и Германия. [3]

достигала 69%, серебра – 4 %, на долю валютных активов приходилось 27 %. Наибольший удельный вес в структуре мировых валютных активов составляли: фунт стерлингов (47%), французский франк (30%) и немецкая марка (16%). [3] Таким образом, валютные активы на международном уровне в период классического золотого стандарта де-факто выполняли функции международных валютных резервов, основные валюты – функции резервных.

“Постепенно [классический] золотой стандарт... изжил себя, так как не соответствовал масштабам возросших хозяйственных связей и условиям регулируемой рыночной экономики. Первая мировая война ознаменовалась кризисом мировой валютной системы” [4, 65]. В результате в послевоенный период впервые на Генуэзской конференции в 1922 году прозвучал призыв монетарных властей “хранить свои резервы в форме иностранных активов” [5, 117], и большинство центральных банков изменили учредительные документы в части допущения размещения иностранной валюты в резервы, что де-юре закрепило за валютными активами функции международных валютных резервов. Однако статус резервной не был закреплён ни за одной из валют; США и Великобритания стремились закрепить за своей национальной валютой статус резервной. Так в 1928 году в валютных резервах мира доля фунта стерлингов составляла 77 %, доллара США – 21% [3].

Только в 1944 году на валютно-финансовой конференции в Бреттон-Вудсе (США) статус резервных валют был юридически закреплён за долларом США и фунтом стерлингов. С этого момента валютные резервы существенно расширились как в абсолютном выражении, так и по структуре. Так в 1938 году доля валютных резервов составляла 6,47 %, а в 1948 году – 29%. Только с крахом Бреттон-Вудской валютной системы и демонетизацией золота валютные резервы стали доминировать в международных резервах стран мира.

В результате соглашений Бреттон-Вудской конференции впервые в истории была учреждена международная валютно-финансовая организация Международный валютный фонд (далее МВФ), предназначенная для регулирования и развития межгосударственных валютно-кредитных отношений и содействия процессу расширения и сбалансированного роста международной торговли, а также для оказания государствам – членам финансовой поддержки при валютных затруднениях, вызванных диспропорциями платежного баланса.

Учитывая, что одной из основных целей деятельности МВФ является содействие стабильности валют государств-членов и поддержание упорядоченных валютных режимов, МВФ уделяет особое внимание ликвидности в иностранной валюте и международным резервам, как категориям, обеспечивающим формирование представления о финансовом положении отдельных стран и уязвимости регионов. С момента своего основания специалисты МВФ занимались исследованиями в области теоретичес-

ких и практических аспектов определения, формирования и управления международными резервами. Были предложены следующие требования к определению международных резервов: "... [оно] должно быть достаточно широким, чтобы включить любой вид денег, который принимается в платежах по международным обязательствам. Резервы могут состоять из золота, долларов и других конвертируемых валют, или из фунтов стерлингов, немецких марок и других валют, которые фактически конвертируемы. Они могут включать неконвертируемые валюты, если они принимаются отдельными торговыми партнерами. Они могут включать причитающиеся остатки по платежным [международным] соглашениям. Во многих случаях, право собственности на резервные активы принадлежит не только официальным властям, но также и банкам, предприятиям, и частным лицам... Не существует однозначного определения международных резервов, которое было бы достоверно для всех целей и для всех стран" [2].

МВФ в шестом издании "Руководство по платежному балансу" представляет международные резервы государства как "внешние активы, которые находятся под контролем органов денежно-кредитного регулирования и в любой момент могут быть использованы этими органами для прямого финансирования дефицита платежного баланса, для косвенного воздействия на размер этого дефицита с помощью интервенций на валютных рынках, оказывающих влияние на курс национальной валюты, и в других целях (поддержания устойчивости национальной валюты и экономики, международного кредитования)" [6].

Как видно акцент делается на положения "могут быть использованы в любой момент" органами денежно-кредитного регулирования и "находятся под контролем" органов денежно-кредитного регулирования. Следовательно, активы, включаемые в состав международных резервов, должны отвечать требованиям ликвидности и доступности со стороны монетарных органов. Также международные резервы должны находиться в их собственности. В свою очередь "внешние активы" подразумевают критерий резидентства, то есть международные резервы представляют собой требования монетарных органов только к нерезидентам.

Монетарными органами Республики Беларусь международные резервы определяются как высоколиквидные иностранные активы, состоящие из монетарного золота, специальных прав заимствования МВФ (СДР), резервной позиции государства в МВФ и валютных резервов, которые могут быть оперативно использованы для проведения интервенций на валютных рынках в целях стабилизации курса национальной валюты, финансирования импорта товаров и услуг, расчетов по погашению и обслуживанию государственного внешнего долга, а также для других целей [7]. Данное определение также раскрывает критерии ликвидности и резидентства международных резервов, однако акцент делается на определении состава активов, включаемых в международные резервы.

Высокий уровень ликвидности международных резервов Республики Беларусь обеспечивается за счет включения следующих активов:

- монетарного золота, специальных прав заимствования, резервной позиции Республики Беларусь в МВФ и валютных резервов в свободноконвертируемых валютах;

- со сроками выполнения нерезидентами обязательств перед органом денежно-кредитного регулирования до одного года включительно (в части долговых ценных бумаг их ликвидность обеспечивается свободным обращением на международных рынках);

- с долгосрочными кредитными рейтингами контрагентов – нерезидентов не ниже уровня “А” по шкалам международных рейтинговых агентств Fitch Ratings или Standard and Poor’s, “A2” по рейтинговой шкале Moody’s Investor Service;

- находящихся в доверительном управлении с долгосрочными кредитными рейтингами финансовых инструментов не ниже уровня “А” (Fitch Ratings или Standard and Poor’s), “A2” (Moody’s Investor Service) [7].

В общей практике под органами по хранению и управлению резервами понимаются центральный банк, валютное правление, денежно-кредитное ведомство (и другие монетарные институты), а также государственные учреждения и банки, если на них полностью или частично возложены эти функции. Однако чаще всего органом, на который возложено право собственности, хранения и управления международными резервами, выступает центральный банк. В этом случае международные резервы отражены на его балансе (таблица 1).

Таблица 1
Агрегированный баланс центрального банка

Актив	Пассив
Чистые иностранные активы (ЧИА): требования к нерезидентам (Тн): – официальные резервные активы (МР) – прочие иностранные активы обязательства перед нерезидентами Чистые внутренние активы	Наличные деньги в обращении Банковские резервы
Денежная база (ДБ)	Денежная база (ДБ)

В результате изменений международных резервов при прочих равных условиях происходит соизмеримое изменение денежной базы и соответственно денежной массы (ДМ), находящейся в обращении, представленной более широкими денежными агрегатами: $\uparrow \text{МР} \rightarrow \uparrow \text{Тн} \rightarrow \uparrow \text{ЧИА} \rightarrow \uparrow \text{ДБ} \rightarrow \uparrow \text{ДМ}$. Поэтому операции с международными резервами приравниваются к монетарным инструментам воздействия на денежное предложение в государстве.

В современной научной литературе наряду с термином “международные резервы” используются “международная ликвидность” и “золотовалютные резервы”.

В случае с понятием “международная ликвидность” (“ликвидность в иностранной валюте”) отечественные исследователи определяют как отношение официальных золотовалютных резервов страны к объему потребности в них, что может быть выражено суммой годового товарного импорта, объемом международных операций данной страны, размером сальдо платежного баланса и внешнего долга. Таким образом, международная ликвидность определяет масштаб ликвидных активов, которые могут быть использованы для сбалансирования различных требований и обязательств [8, 183]. В свою очередь МВФ дает следующее определение международной ликвидности – “... сумма валютных ресурсов, которая может быть использована в любой момент с учетом как заранее установленных, так и потенциальных чистых затрат таких ресурсов” [9, 3]. Валютные ресурсы, в свою очередь, состоят из международных резервов и других резервов в иностранной валюте. Особенностью ликвидности в иностранной валюте выступает учет как балансовый, так и забалансовых операций в иностранной валюте с резидентами и нерезидентами¹. В то время как международные резервы строятся только на основе балансовых операций с учетом нерезидентной принадлежности.

Таким образом, понятие “международная ликвидность” шире, чем понятие “международные резервы”. В основе концепции международных резервов лежит балансовая схема, в то время как концепция международной ликвидности построена на том, что для регулирования по данной позиции необходимо управление как активами, так и обязательствами в иностранной валюте в целях минимизации восприимчивости к внешним шокам. Взаимосвязь концепций между данными категориями представлена на рисунке 1.

На рисунке 2 представлены международные резервные активы и ликвидность Республики Беларусь в иностранной валюте за период 2005 – 2009 гг. Видно, что совокупные ресурсы в иностранной валюте превосходят совокупные заранее установленные и обусловленные затраты в иностранной валюте на протяжении всего временного интервала. Также необходимо отметить, что международные резервы занимают существенную долю в совокупных ресурсах в иностранной валюте, в среднем за анализируемый период их доля составила 85,89 %. Таким образом, официальные резервные

¹ Резидентная принадлежность, в данном случае, основана не на гражданстве, а на центре экономического интереса участника операции. Участник операции считается резидентом, если центр его экономических интересов находится в пределах экономической территории данной страны, что обычно соответствует ее географическим границам. И нерезидентом принято считать, если центр его экономического интереса находится за пределами экономической территории страны.

активы выступают основой международной ликвидности, и, следовательно, от их качественных и количественных характеристик определяется уровень ликвидности в иностранной валюте государства.

Международная ликвидность	Ресурсы	Международные резервы (официальные резервные активы)	
	Затраты	Другие активы в иностранной валюте	
		Заранее установленные краткосрочные чистые затраты активов в иностранной валюте	Обязательства в иностранной валюте (ссуды; ценные бумаги)
			Позиции по форвардам и фьючерсам в иностранных валютах по отношению к национальной валюте (включая форвардную составляющую валютных свопов)
	Затраты	Обусловленные краткосрочные чистые затраты активов в иностранной валюте	Обязательства в иностранной валюте (ценные бумаги, выпущенные с встроенными опционами; невыбранные безусловные
			Позиции по опционам в иностранных валютах по отношению к национальной валюте

Балансовые операции в иностранной валюте
 Внебалансовые операции в иностранной валюте
 На основе нерезидентской принадлежности

Рис. 1. Схематическое представление связи между концепциями международных резервов и ликвидности в иностранной валюте



Рис. 2. Международные резервные активы и ликвидность Республики Беларусь в иностранной валюте за период 2005 – 2009 гг. (млн. долларов США)

Термин "золотовалютные резервы" отечественное научное сообщество определяет как "...официальные запасы золота и иностранной валюты центральных... банков и казначейств, используемые ими для осуществления международных расчетов и платежей, покрытия дефицита платежного баланса, стабилизации курса валют на международных рынках и т. д." [10, 192].

Более емкое понятие представлено монетарными органами Республики Беларусь: золотовалютные резервы – это "...высоколиквидные иностранные активы, состоящие из запасов драгоценных металлов и драгоценных камней, специальных прав заимствования Республики Беларусь у МВФ, резервной позиции Республики Беларусь в МВФ и валютных резервов. Международные резервы в национальном определении могут быть оперативно использованы для проведения интервенций на валютных рынках в целях стабилизации курса белорусского рубля, а также для других целей" [11]. В свою очередь золотовалютные резервы также представляют собой требования монетарных органов только к нерезидентам.

Как видно из определения золотовалютные резервы в Республике Беларусь полностью включают международные резервные активы, и превышают их на объем резервов, включающих:

- драгоценные металлы (за исключением монетарного золота) и драгоценные камни, которые могут быть реализованы на международном рынке;

- требования монетарных органов к нерезидентам со сроками выполнения обязательств свыше одного года, при условии возможности досрочного возврата размещенных активов;

- требования монетарных органов к нерезидентам – контрагентам с более низким рейтингом, но не ниже "А-" по рейтинговым шкалам международных рейтинговых агентств Fitch Ratings или Standard and Poor's, либо с более низким рейтингом, но только при наличии залогов со стороны контрагентов.

На рисунке 3 представлена динамика международных резервных активов и золотовалютных резервов Республики Беларусь за период 2005 – 2009 гг. Учитывая, что среднее превышение золотовалютных резервов над международными составляет 483,8 млн долларов США (максимальное значение 1140,4 млн долларов США) за анализируемый период, использование золотовалютных резервов превышает аналитические ожидания в определении устойчивости региона и страны более чем на 20 %.

Можно заключить, что золотовалютные резервы в Республике Беларусь превышают международные в силу расширения перечня активов, удовлетворяющих требованиям по исполнению обязательств со стороны нерезидентов с неограниченными сроками и с более низкими рейтингами международных рейтинговых агентств.

Международные резервы находят свое отражение в платежном балансе, который в агрегированном виде отражает внешнеэкономическую деятель-

ность государства. В платежном балансе отражаются требования (активы) и обязательства резидентов к нерезидентам на определенную дату [12]. Все операции в платежном балансе, построенном на основе принципа двойной записи¹, подразделяются на кредитовые (со знаком “+”) и дебетовые (со знаком “-”), соответственно первые операции обеспечивают приток иностранной валюты, а вторые – отток.



Рис. 3. Міжнародні резервні активи та золотовалютні резерви Республіки Білорусь за період 2005 – 2009 гг.
(млн. доларів США)

В свою чергу всі операції розділяють на категорії “счёт текущих операций” і “счёт операций с капиталом и финансовых операций”. Счёт текущих операций охоплює кредитові та дебетові операції з товарами, послугами та доходами (текущі трансферти представлені як перерозподіл доходів). Счёт операций с капиталом и финансовых операций, де крім офіційних резервних активів, враховуються операції, пов’язані з капітальними трансфертами, придбанням або продажем не вироблених нефінансових активів, а як же операції з прямими, портфельними, іншими інвестиціями.

Таким образом, можно представить следующее тождество регулирования платежного баланса за счёт официальных резервных активов, используя их исключение из счёта операций с капиталом и финансовых операций:

$$\Delta OP = CTO + (COKFO - \Delta OP) + \varepsilon \quad (1)$$

де, ΔOP – зміна офіційних резервних активів; CTO – счёт текущих операций; $COKFO$ – счёт операций с капиталом и финансовых операций; ε – статистична похибка.

Можно заключить, что официальные резервы выступают инструментом выравнивания платёжного баланса путём финансирования дефицита

¹ Разница между суммой всех кредитовых и дебетовых операций должна быть равна нулю.

та или профицита платежного баланса. Следовательно, международные резервы являются источником финансирования отрицательного сальдо платежного баланса, в свою очередь положительное сальдо выступает источником пополнения международных резервов.

На рисунке 4 отражена динамика категорий платежного баланса и прирост международных резервов Республики Беларусь за счет его финансирования в 2005 – 2009 гг. Видно, что за счет положительного сальдо платежного баланса международные резервы возросли за анализируемый период на 4756 млн долларов США. Учитывая, что на начало 2010 года международные резервы составили 5652,5 млн долларов США, можно заключить, что положительное сальдо платежного баланса является основным источником их пополнения. Необходимо отметить, что прирост резервов в основном обеспечивается за счет положительного сальдо счета операций с капиталом и финансовых операций.



Рис. 4. Платежный баланс и международные резервы Республики Беларусь за период 2005 – 2009 гг. (млн долларов США)

Выводы. Международные резервы формируют основу финансовой устойчивости государства, обеспечивая защиту экономики, как от внешних, так и от внутренних финансовых потрясений.

В частности резервы выступают основой международной ликвидности, так как являются основным источником формирования ресурсов в иностранной валюте, обеспечивая тем самым исполнение международных обязательств государства. Таким образом, от объема и достаточности формирования международных резервов зависит уровень международной ликвидности государства, что предопределяет позиционирование его на международной арене. Также резервы являются базовым источником финансирования платежного баланса, инструментом воздействия на де-

нежное предложение в государстве и основой золотовалютных резервов. Поэтому денежно-кредитные власти должны уделять особое внимание количественным и качественным характеристикам международных резервных активов.

Литература:

1. Background and history / Gold as reserve asset [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.reserveasset.gold.org/background> – Date of access: 12. 12. 2009.
2. The International Monetary Fund 1945-1965. Twenty Years of International Cooperation / Volume III: Documents – The International Monetary Fund, Washington, D. C., 1969. – 350 p.
3. Gold Standard. Lawrence H. Officer, University of Illinois at Chicago / Economic History Services [Electronic resource] – Mode of access: <http://eh.net/encyclopedia/article/officer.gold.standard> – Date of access: 12. 12. 2009.
4. Красивина Л. Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учеб. / Л. Н. Красивиной. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 608 с.
5. Моисеев С. Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика: учеб. пособие / С. Р. Моисеев. – М.: Экономистъ, 2005. – 652 с.
6. Balance of payments and international investment position manual. – Washington, D. C.: International Monetary Fund, 2009. – 351 p.
7. Правила расчета международных резервных активов Республики Беларусь: Постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь 23 фев. 2004г. № 22 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр”, Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2007.
8. Организация деятельности центрального банка: учеб. пособие / С. С. Ткачук, О. И. Румянцева, И. Н. Тищенко [и др.]. – Минск: БГЭУ, 2006. – 295 с.
9. Кестер Энн У. Международные резервы и ликвидность в иностранной валюте. Форма представления данных: руководящие принципы / Энн У. Кестер. – Международный Валютный Фонд, 2001. – 80 с.
10. Гавриленко В. Г. Финансы. Деловой энциклопедический словарь. Собрание кодексов и законов Республики Беларусь / В. Г. Гавриленко. – Минск: Право и экономика, 2007. – 875 с.
11. Правила расчета международных резервных активов Республики Беларусь в национальном определении (золотовалютные резервы): Постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь, 29 июля 2004г. № 122 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр”, Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2007
12. Методологические подходы. Положение о разработке платежного баланса / Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/Methodology/development.asp> – Дата доступа: 12. 12. 2009.

УДК 336. 71:339. 137. 2

Дмитрієва Е. Н.,*аспірант УО "Полесский государственный университет"*

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНЦИИ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ: СТРУКТУРНЫЙ ПОДХОД

Розкрито сутність основних показників оцінки конкуренції на фінансовому ринку в рамках структурного підходу. Зроблено висновок про необхідність пошуку нових методик аналізу і оцінки конкуренції фінансового ринку, встановлення граничних значень наявних показників, які дозволили б врахувати специфіку окремих країн і забезпечили можливість міждержавного співставлення умов конкурентного середовища фінансових організацій.

Ключові слова: конкуренція, фінансовий ринок, структурний підхід до аналізу конкуренції, концентрація ринку.

Раскрыта сущность основных показателей оценки конкуренции на финансовом рынке в рамках структурного подхода. Сделан вывод о необходимости поиска новых методик анализа и оценки конкуренции финансового рынка, установления границ значений имеющихся показателей, которые позволили бы учесть специфику отдельных стран и обеспечили возможность межстранового сопоставления условий конкурентной среды финансовых организаций.

Ключевые слова: конкуренция, финансовый рынок, структурный подход к анализу конкуренции, концентрация рынка.

The essence of the basic indicators of competition estimation in the financial market in the network of the structural approach is opened. The conclusion is drawn on necessity of search of new techniques of the competition analysis and estimation of the financial market, an establishment of values borders of available indicators which would allow considering specificity of the separate countries and have provided possibility comparisons of competitive environment conditions of the financial organizations.

Key words: competition, financial market, structural approach for competition analysis, market concentration.

Постановка проблеми. На протязенні всего периода развития научной мысли о сущности конкуренции выдвигались различные теории о методах ее анализа и количественных параметрах оценки преимущественно в отношении товарного рынка. Только с усилением влияния финансового сектора на экономику возрос интерес к особенностям его конкурентных отношений, а так же способам их оценки, что обусловило необходимость модификации ряда существующих методик с целью их применения для

анализа финансовой сферы, а так же поиска новых индикаторов, способных отвечать современным требованиям к уровню их достоверности.

Анализ последних исследований и публикаций. В терминах эмпирического измерения и факторов конкуренции современные авторы выделяют три подхода к ее определению: поведенческий (акцент делается на соперничество, борьбу участников рынка); структурный (анализ условий рынка, определяющих его тип); функциональный (рассмотрение конкуренции как элемента рыночного механизма, играющего важную роль в равновесном развитии отрасли, экономики). В рамках каждого из подходов применяются соответствующие методы анализа и оценки состояния конкуренции.

Структурный подход к анализу конкуренции на финансовом рынке предполагает линейный характер обратной зависимости степени концентрации и прямой зависимости уровня конкуренции рынка от числа его участников (что в свою очередь обуславливает обратную связь конкуренции и концентрации), а также положительной зависимости концентрации рынка и прибыли. В рамках данного подхода рассчитываются следующие показатели: емкость рынка; число организаций; коэффициент концентрации; индекс Херфиндаля – Хиршмана; ранговый индекс концентрации (индекс Холла – Тайдмана или индекс Розенблюта); индекс Линда; коэффициент относительной концентрации; энтропия; дисперсия логарифмов рыночных долей; индекс Джинни; маржа и др.

Однако степень конкуренции на рынке зависит не только от числа его участников, т. к. помимо “конкуренции внутри рынка” существует “конкуренция за рынок”. В соответствии с теорией состязательности рынка даже при небольшом числе его участников может наблюдаться их конкурентное поведение [1, 8; 2]. Среди основных причин такого явления выделяют следующие: наличие асимметрии информации; развитие филиальной сети; появление и использование новых технологий. Эта теория дополняет анализ конкуренции необходимостью оценки барьеров входа – выхода, степени удовлетворенности спроса потребителей финансовых продуктов и услуг, доли активов иностранных владельцев и др. показателей.

Цель и задачи исследования. Цель исследования – выявить преимущества и недостатки существующих методик оценки состояния конкуренции на финансовом рынке, определить целесообразность и направления их совершенствования. Поставленная цель исследования предполагает решение ряда задач: совершить обзор существующих подходов к анализу конкуренции на финансовом рынке; раскрыть сущность структурного подхода к анализу и оценке конкурентной среды финансовых организаций; рассмотреть порядок расчета показателей оценки конкуренции в рамках структурного подхода.

Изложение основного материала. Показатель емкости рынка характеризует объем финансовых услуг и представляет собой сумму доходов, активов, капитала, прибыли или занятого персонала всех финансовых ор-

ганизаций, функционирующих на рынке. Анализ динамики его значения дает общее представление о темпах развития финансовой сферы, а в сравнении с другими странами – о ее масштабах.

Число организаций на рынке отражает уровень его концентрации: чем меньше число участников, тем больше концентрация. При сравнении финансовых рынков с одним и тем же числом организаций, большую роль играет их рыночная доля – отношение значения доходов, активов, капитала, прибыли или занятого персонала i -й организации к емкости финансового рынка, рассчитанной по одному из перечисленных показателей. Чем меньше финансовые организации отличаются друг от друга по величине рыночной доли, тем меньше степень концентрации данного рынка. [3]

Коэффициент концентрации рассчитывается как сумма рыночных долей крупнейших организаций отрасли [4, 71]:

$$CR_n = \sum_{i=1}^n D_i \quad (1)$$

где D_i – рыночная доля i -й финансовой организации;

n – количество крупнейших (расчетных) финансовых организаций, действующих на рынке (как правило, $n = 3, 4, 5, 6, 8, 10, 20, 50, 100, 150, 200$).

Данный коэффициент рассчитывается по капиталу и активам для трех и четырех крупнейших организаций рынка. Значение показателя, полученное для концентрации активов, соответствующее неравенству $0,45 < CR_3 < 0,75$, свидетельствует об умеренно концентрированном рынке, $CR_3 < 0,45$ и $CR_3 > 0,75$ – о низком и высоком уровне концентрации соответственно. В практике США значение показателя CR_4 , превышающее 0,75, служит основанием для ввода ограничений на слияние компаний [5, 116]. При расчете CR_n по доходам, прибыли или числу занятого персонала финансового сектора анализируют динамику его значений при необходимости в сопоставлении с другими странами, т. к. пороговых значений для них не установлено. Основным недостатком индекса концентрации является то, что он не учитывает разброс значений рыночных долей. Тем не менее, его продолжают использовать в качестве грубого индикатора наличия (отсутствия) доминирующих участников рынка.

Индекс Херфиндаля – Хиршмана позволяет оценить распределение рыночных долей финансовых организаций и рассчитывается как сумма квадратов их значений:

$$HHI = \sum_{i=1}^N D_i^2 \quad (2)$$

где D_i – рыночная доля i -й финансовой организации;

N – количество финансовых организаций на рынке.

Значение показателя HHI , не превышающее 0,1, отражает низкую степень концентрации, характеризующееся неравенством $0,1 < HHI < 0,18$, – умеренную степень. В случае если значение данного индекса находится в промежутке от 0,18 до 1, рыночная концентрация высокая.

Положительным свойством данного показателя является то, что он не зависит от выбора числа организаций для его расчета, т. к. учитывает общее количество участников рынка. В тех случаях, когда число субъектов может быть слишком велико, индекс рассчитывают для 50 крупнейших, при этом для товарного рынка критическим значением HHI , подтверждающим необходимость вмешательства государственных органов, является 0,18162 [5, 118]. Подобное значение для финансового рынка не установлено.

Однако нижняя граница неравенства $1/N < HHI < 1$ (где N – число организаций на рынке), отражающего пределы значения данного показателя, является плавающей, что не позволяет провести анализ в межстрановом сопоставлении. По этой причине необходимы дополнительные преобразования для того, чтобы значение показателя HHI находилось в пределах от 0 до 1. Результатом таких преобразований является коэффициент I (3) Чем ближе его значение к 1, тем выше степень концентрации рынка [5, 118]:

$$I = \frac{N \times HHI - 1}{N - 1} \quad (3)$$

Ранговый индекс концентрации рассчитывается на основе сопоставления рангов функционирующих на рынке организаций [6, 70; 5, 119]:

$$HT = \frac{1}{2 \sum (r_i \times D_i) - 1} \quad (4)$$

где r_i – ранг i -й финансовой организации в зависимости от ее рыночной доли, ($r = 1, \dots, n$) у самой крупной организации ранг 1;

D_i – рыночная доля i -й финансовой организации.

Значение показателя HT принадлежит промежутку от $1/N$ до 1 (где N – число организаций, функционирующих на рынке), чем меньше значение этого показателя, тем ниже степень концентрации.

Индекс Линда основывается на определении так называемой “границы олигополии” и рассчитывается по формуле:

$$LI = \frac{1}{K(K-1)} \times \sum_{l=1}^{K-1} Q_l \quad (5)$$

где K – число крупных организаций (2 и более) на рынке;

I – число ведущих финансовых организаций среди K крупных организаций;

Q_l – отношение средней доли рынка I финансовых организаций к доле $(K - I)$ финансовых организаций;

При расчете индекса Линда используются значения $K = 2$, $K = 3$ и т. д. до тех пор, пока не будет получено неравенство $LI_{k+1} > LI$. В процессе расчетов по мере увеличения числа K значение LI уменьшается. При первом нарушении данной закономерности “граница” считается определенной. По результатам расчетов, исходя из теории олигополии (если 2 – 3 организации лидируют на рынке – это “жесткая олигополия”, если 6 – 7 организаций занимают 70 – 80% рынка – это “расплывчатая олигополия”), делаются выводы о структуре рынка [6, 72].

Коэффициент относительной концентрации для оценки товарного рынка представляет собой "...отношение долей крупнейших предприятий рынка в общей сумме предприятий к долям продукции этих предприятий в общем объеме выпускаемой продукции" [6, 116]. Коэффициент измеряется в абсолютном значении, чем ближе оно к нулю, тем выше степень концентрации рынка.

Применительно к финансовым рынкам относительная концентрация может быть рассчитана как отношение доли крупнейших финансовых организаций в общем количестве финансовых институтов рынка к доле их активов в общем объеме активов рынка:

$$CRR_K = \frac{K}{N} \div \frac{A_K}{A} \quad (6)$$

где K – количество крупных организаций на рынке;

N – количество финансовых организаций на рынке;

A_K – активы, принадлежащие K финансовым организациям;

A – суммарные активы финансового рынка (принадлежащие N финансовым организациям).

Если $CRR_K > 1$, степень концентрации на рынке крайне низкая, при значении CRR_K , не превышающем 1, – высокая [7]. В отличие от показателя CR_n коэффициент CRR_K учитывает не только доли крупнейших организаций, но и общее число участников рынка. Однако из-за размытых границ его значений, а также нерешенного вопроса о числе крупнейших конкурентов, включаемых в расчеты, применение коэффициента относительной концентрации в качестве индикатора состояния конкуренции является весьма затруднительным [5, 117].

Коэффициент энтропии представляет собой среднюю рыночную долю финансовых организаций, взвешенную по натуральному логарифму обратной ей величины, и показывает, таким образом, неупорядоченность распределения рыночных долей между участниками финансового рынка [3]:

$$E = \sum_{i=1}^n \left(D_i \ln \left(\frac{1}{D_i} \right) \right) \quad (7)$$

где D_i – рыночная доля i -й финансовой организации;

n – число организаций на рынке.

Значение коэффициента энтропии обратно пропорционально степени концентрации рынка.

Дисперсия долей рынка рассчитывается следующим образом:

$$\delta^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(D_s - \frac{1}{n} \right)^2 \quad (8)$$

где D_s – доля процентных, комиссионных доходов, отражающая объем продаж, или рыночная доля, рассчитанная по одной из предложенных выше методик;

n – число организаций на рынке.

Чем выше значение δ^2 , тем менее обострена конкуренция на рынке. В про-

цессе анализа в целях уменьшения разброса значений числовых рядов используют показатель дисперсии логарифмов рыночных долей [8, 442; 4, 71; 2].

Показатель интенсивности конкуренции представляет собой обобщение частных показателей интенсивности, учитывающих распределение рыночных долей, динамику и рентабельность рынка. Он принимает значения от 0 до 1 и рассчитывается как средняя геометрическая частных показателей:

$$U_K = \sqrt[3]{U_D \times U_i \times U_R} \quad (9)$$

где U_D – интенсивность конкуренции по распределению рыночных долей;

U_i – интенсивность конкуренции по динамике рынка;

U_R – интенсивность конкуренции по рентабельности рынка.

Показатель U_D применяется для оценки степени сходства рыночных долей организаций, функционирующих на рынке, и равен нормализованной величине, полученной вычитанием из 1 коэффициента вариации (отношения среднеквадратического отклонения рыночных долей к их среднеарифметическому значению) [6, 73; 1]:

$$U_D = 1 - n \sqrt{\frac{1}{n} \sum \left(D_i - \frac{1}{n} \right)^2} \quad (10)$$

где D_i – рыночная доля i -й финансовой организации;

n – число организаций на рынке.

Значения U_D принадлежат промежутку от 0 до 1: если $U_D = 0$, то дисперсия долей максимальна и конкуренция на рынке незначительна.

Из-за наличия следующих недостатков данный показатель следует рассматривать как альтернативу экспертной оценки с минимальной долей объективизма в результатах его расчета [2]:

- зависимость степени конкуренции от значения среднеквадратического отклонения рыночных долей не имеет достаточной научно обоснованной доказательной базы;

- в качестве меры распределения рыночных долей могут выступать не только их дисперсия и среднеквадратическое отклонение, но и медиана, мода и др. показатели;

- подчинение разброса рыночных долей нормальному закону распределения установлено априорно.

По мнению доктора экономических наук, профессора Светунькова С. Г. для определения степени конкуренции более информативной является классификация рынков по Штакельбергу, согласно которой существует девять типов, отличающихся интенсивностью конкуренции, которая уменьшается по мере перехода от рынка двухсторонней полиполии к рынку двухсторонней монополии (Таблица 1).

Таблиця 1
Типи ринка по Штакельбергу

Покупатели	Продавцы		
	много	несколько	один
много	двухсторонняя полиполия	олигополия	монополия
несколько	олигопсония	двухсторонняя олигополия	монополия, ограниченная олигопсонией
один	монопсония	монопсония, ограниченная олигополией	двухсторонняя монополия

Светульников С. Г. предлагает метод количественной оценки интенсивности конкуренции по распределению рыночных долей (индекс I (13)), основанный на графической интерпретации плотности их распределения (вид логнормальной функции с левой и правой асимптотами), отражающей типы рынка по Штакельбергу.

$$I = \frac{M(D)}{D_{\max}} \quad (11)$$

где $M(D)$ – математическое ожидание рыночной доли на финансовом рынке;

$D_{\max}$ – максимальное значение рыночной доли финансовой организации на рынке.

Значения данного индекса находятся в промежутке от 0 до 1. Интенсивность конкуренции возрастает с приближением значения I к нулю, т. е. состоянию рынка, близкому к двухсторонней полиполии. Тип рынка зависит от того, “...на какую часть шкалы рыночных долей приходится математическое ожидание наибольшего количества...[участников рынка]. Если математическое ожидание приходится на крайнее левое значение...” [2], это означает рынок двухсторонней полиполии, если на крайнее правое – двухсторонней монополии (Рисунок 1).

Согласно выводам Светульнова С. Г., “данный подход свободен от недостатков...” [2] показателя, выраженного формулой (10), однако, по мнению автора, данная методика оценки конкуренции рынка не является абсолютно надежной в силу следующих особенностей:

– границы значений индекса I для девяти возможных типов рынка не установлены, что с некоторой долей уверенности позволяет определить лишь два полярных типа: двухстороннюю полиполию и двухстороннюю монополию;

– плотность распределения вероятности долей рынка отражает лишь характеристики “продавцов” (таблица 1), на основании которых дается за-

ключение о типе рынка, учитывающего и другую сторону его участников – “покупателей”;

– плотность распределения в большей степени “чувствительна” к удельному весу числа организаций с соответствующим значением рыночной доли, чем к значению последней. Другими словами, анализируя с помощью данной методики, например, банковский сектор со 100 участниками, одному из которых будет принадлежать доля рынка 99%, а 99 других разделят между собой оставшийся процент, мы получим рынок совершенной конкуренции, т. к. вероятность ничтожно малой доли, принадлежащей 99 организациям, значительно выше вероятности единственного лидера рынка. Эмпирически значение индекса I (11) практически для любого финансового рынка или его сегмента будет близким к нулю.

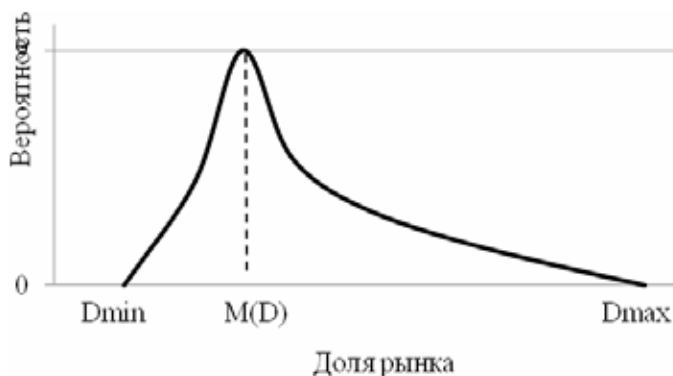


Рис. 1. Плотность распределения вероятности рыночных долей участников финансового рынка

Показатель U_i учитывает характер развития рынка (динамику спроса и предложения, выражающихся в темпах роста объемов оказания финансовых услуг). При наличии быстрых темпов развития финансового рынка, противоречия между соперничающими организациями погашаются за счет их удовлетворенности ускоренным ростом бизнеса. Поскольку в данном случае наращивание объемов отдельной организации происходит не за счет перераспределения существующей доли рынка между конкурентами, а за счет увеличения спроса, конкуренция снижается. В состоянии стагнации рынка борьба за него возрастает, и интенсивность конкуренции приближается к максимуму.

Для определения значения U_i рассчитывается показатель динамики рынка:

$$T_m = \frac{V_m^1 - V_m^0}{V_m^0} \times \frac{12}{t} + 1 \quad (12)$$

где V_m^I – емкость рынка на конец отчетного периода;

V_m^0 – емкость рынка на конец базисного периода;

t – длительность периода (месяцев).

Сложность оценки показателя интенсивности конкуренции по динамике рынка заключается в неоднозначности определения крайних значений темпов его роста, за пределами которых интенсивность конкуренции минимальна или приближается к максимуму. Однако принято считать, что минимальная и максимальная границы темпа роста рынка лежат в пределах от 70% до 140% в год. Если значение T_m превышает 1,4, то рынок находится в состоянии ускоренного роста, при изменении значения T_m от 1,4 до 0,7 – позиционного роста, затем стагнации и сокращения емкости, при $T_m < 0,7$, ожидается кризис рынка. Таким образом, схема определения показателя интенсивности конкуренции, учитывающего динамику рынка, имеет следующий вид [6, 74]:

$$\text{если} \begin{cases} T_m \geq 1,4; \\ 0,7 < T_m < 1,4; \\ T_m \leq 0,7; \end{cases} \quad \text{то} \begin{cases} U_t \rightarrow 0; \\ U_t = (1,4 - T_m) / 0,7; \\ U_t \rightarrow 1; \end{cases} \quad (13)$$

Показатель U_t характеризует остроту конкуренции, при его значении, равном 1, ее степень максимальна.

Для оценки интенсивности конкуренции финансового рынка по его рентабельности (U_R) рассчитывается рентабельность активов (14).

$$R_m = \frac{P}{A} \times \frac{12}{t} \quad (14)$$

где P – прибыль организаций, функционирующих на рынке;

A – активы финансовых организаций;

t – длительность периода (месяцев).

Схема определения интенсивности конкуренции финансового рынка по его рентабельности имеет следующий вид [6, 75]:

$$\text{если} \begin{cases} R_m \geq 1; \\ 0 < R_m < 1; \\ R_m \leq 0; \end{cases} \quad \text{то} \begin{cases} U_R \rightarrow 0; \\ U_R = 1 - R_m; \\ U_R \rightarrow 1; \end{cases} \quad (15)$$

Высокое значение показателя рентабельности характеризует ситуацию превышения спроса над предложением на рынке¹, соответственно интенсивность конкуренции в таких условиях минимальна. Однако высокий

¹ Например, на рынке банковских услуг, удовлетворенность спроса характеризуется отношением объема кредитования экономики со стороны банковского сектора к объему ВВП (нормой считается значение на уровне 40-50%) [9].

уровень показателя рентабельности рынка делает его привлекательным для потенциальных конкурентов, что "...при его значительной инерционности" [2; 5, 108] приведет к росту интенсивности конкурентной борьбы. С увеличением числа участников рынка возрастает роль неценовой конкуренции, создаются условия, когда при незначительном уровне рентабельности наблюдается высокая интенсивность конкуренции.

Таким образом, при столь неоднозначной трактовке взаимосвязи уровня рентабельности и степени конкуренции на рынке U_R представляется "...малоинформативным показателем с позиций оценивания уровня интенсивности конкурентной борьбы на рынке" [2]. Такое положение дел может облегчить изучение жизненного цикла спроса, который относительно финансовых продуктов и услуг тесно связан с цикличностью развития экономики.

Индекс Джинни представляет собой статистический показатель, основой которого является кривая Лоренца¹ и рассчитывается как отношение площади, ограниченной фактической кривой Лоренца и кривой Лоренца для равномерного распределения рыночных долей к площади треугольника, ограниченного кривой Лоренца для равномерного распределения долей и осями абсцисс и ординат (рисунок 2).



Рис. 2. Кривая Лоренца для оценки распределения рыночных долей финансовых организаций

Согласно теории, чем больше значение индекса Джинни, тем более неравномерно распределены рыночные доли между финансовыми организациями и, следовательно, выше степень концентрации.

Недостатком применения индекса Джинни в качестве индикатора кон-

¹ Кривая Лоренца отражает взаимосвязь между удельным весом финансовых организаций (нарастающим итогом) и долей рынка, подсчитанной нарастающим итогом от более мелких до более крупных организаций [7].

центрации рынка является то, что он, как и показатель дисперсии логарифмов рыночных долей, характеризует неравномерность распределения D_i . По этой причине данные показатели, как правило, применяются лишь в качестве вспомогательных при определении степени концентрации рынка [3].

Индекс Лернера применяется для оценки уровня монопольной власти над ценой и рассчитывается по формуле [10]:

$$L = \frac{P - MC}{P} = -\frac{1}{E_D} \quad (16)$$

где P – цена продукции (единицы продукции);

MC – предельные издержки;

E_D – эластичность спроса по цене.

Чем больше разница между ценой продукта (услуги) и предельными издержками, тем выше уровень монопольной власти. Значение L находится в пределах от 0 (на рынке совершенной конкуренции) до 1 (на рынке чистой монополии с нулевыми предельными издержками). Предположив, что финансовые организации взаимодействуют на рынке по Курно¹, значение индекса Лернера можно связать с показателем концентрации участников олигополистического рынка отношением индекса Херфиндаля – Хиршмана к эластичности спроса по цене [3].

Сравнительным показателем степени конкуренции на финансовом рынке является доля активов, находящаяся в собственности иностранных владельцев (доля иностранного капитала в уставном фонде 50% и более). Например, в банковском секторе в среднем в мире иностранными являются 34% активов [11]. Значительный удельный вес иностранных компаний свидетельствует, как правило, о наличии более открытого и конкурентного рынка [1, 11].

В 1969 году американские экономисты Коллинс и Престон для анализа структуры рынка предложили использовать показатель PCM (Price – cost margin), т. е. маржу между ценой на продукцию и издержками ее производства. В условиях банковского сектора маржа представляет собой разницу между процентными доходами и процентными расходами. При анализе на микроуровне процентная маржа представляет собой отношение чистых процентных доходов к средней величине активов банка, на макроуровне – разницу между процентными ставками по привлеченным и размещенным ресурсам.

Недостатком данного показателя в целях анализа уровня конкуренции на рынке является его относительность, при интерпретации результатов необходимо сравнение с другими странами или анализ динамики числового ряда, при этом более высокая маржа свидетельствует о более высокой стоимости ресурсов, и соответственно более низкой конкуренции на рынке. Однако в случае эмпирических исследований показатель PCM нередко дает

¹ Согласно модели Курно, фирма, устанавливающая объем продаж, считает объем продаж других организаций неизменным [3].

сбои. Так, некоторые исследования при построении модели ценообразования закончились выводами, что интенсивная конкуренция может сопровождаться не низким значением РСМ, а напротив высоким [11].

Выводы. Практически все показатели структурного подхода к анализу конкуренции не лишены недостатков. Большинство из них изначально были предназначены для анализа структуры товарного рынка, и лишь позднее в адаптированном виде стали применяться для оценки конкуренции в финансовой сфере. Недостатком основных показателей концентрации (индекса Херфиндаля – Хиршмана и коэффициента концентрации) является то, что они обладают свойством завышения уровня конкуренции в небольших странах и, в частности, еще более ненадежны при оценке банковских систем с малым количеством банков. Отчасти такое положение дел объясняется развитой филиальной сетью, которая не учитывается при расчете данных показателей [12, 3]. Кроме того с развитием информационных технологий методику оценки степени конкуренции на отдельных сегментах рынка необходимо совершенствовать дополнением такого фактора, как объекты технической инфраструктуры. Они обеспечивают физическое присутствие финансовых организаций по оказанию отдельных операций, перечень которых неустанно растет, а значит, обостряют конкурентную борьбу в географических пределах их расположения. По этой причине имеющиеся на сегодняшний день в арсенале исследователей инструменты для идентификации типов рынка, адресованные к проблемам конкуренции в финансовом секторе, не учитывают его специфику и, обладая минимальной долей объективизма, могут применяться лишь в качестве альтернативы экспертных оценок состояния конкуренции на рынке финансовых услуг.

Не все сложившиеся в настоящее время методики оценки конкуренции имеют пороговые значения, а существующие основаны на опыте США и ряда европейских стран прошлого столетия, поэтому они значительно отстают от современных требований к уровню их адекватности и достоверности. Такое положение дел требует поиска новых методик анализа и оценки конкуренции финансового рынка, установления границ значений и совершенствования имеющихся показателей, которые позволили бы учесть специфику отдельных стран и обеспечили возможность межстранового сопоставления условий конкурентной среды финансовых организаций.

Литература:

1. Claessens S. Competition in the Financial Sector: Overview of Competition Policies / S. Claessens // IMF Working Paper 09/45. [Electronic resource] – 2009. – 35 p. – Mode of access: www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp0945.pdf. – Date of access: 27. 02. 2010.
2. Светульников С. Г. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью / С. Г. Светульников [Электронный ресурс]. – 1999. – Режим

доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/m19>. – Дата доступа: 02. 02. 2010.

3. Авдашева С. Б. Теория анализа отраслевых рынков: учеб. / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова. – М.: Магистр, 1998. – 311 с.

4. Пармененков К. Н. Управление процессом развития конкуренции и монополизации в условиях повышения конкурентоспособности России / К. Н. Пармененков. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 80 с.

5. Илышев А. М. Стратегический конкурентный анализ в транзитивной экономике России / А. М. Илышев, Н. Н. Илышева, Т. С. Селевич. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. – 480 с.

6. Самойлов Г. О. Банковская конкуренция / Г. О. Самойлов, А. Г. Бачалов. – М.: Экзамен, 2002. – 256 с.

7. Магомедов Г. И. Методология и механизмы развития межбанковской конкуренции на субфедеральном уровне: автореф. дис. д-ра экон. наук: 08. 00. 10 / Г. И. Магомедов; Астр. гос. технич. ун-т. – Астрахань, 2008. – 38 с.

8. Халафян А. А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных: учеб. / А. А. Халафян. – 3-е изд. – М.: ООО "Бином-Пресс", 2007. – 512 с.

9. Самсонова Е. К. Формирование и развитие конкурентной среды на рынке банковских услуг России: проблемы и перспективы / Е. К. Самсонова // Финансы и кредит. – 2007. – № 29 (269). – С. 2-7.

10. Рыкова Л. М. Регулирование деятельности банков: банковский надзор: учеб. пособие / Л. М. Рыкова. – Минск: Современная школа, 2009. – 240 с.

11. Моисеев С. Р. Конкуренция в российском банковском секторе / С. Р. Моисеев // Банковское дело. – 2007. – № 8. – С. 43-49.

12. Schaeck K., Cihak M., Wolfe S. Are More Competitive Banking Systems More Stable? / K. Schaeck, M. Cihak, S. Wolfe // IMF Working Paper 06/143. [Electronic resource] – 2006. – 35 p. – Mode of access: www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp06143.pdf. – Date of access: 14. 11. 2009.

УДК 332. 72

Мартин О. М.,*кандидат економічних наук, Львівський державний університет безпеки життєдіяльності*

РОЗВИТОК РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ ТА ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ

Розглядаються напрями вирішення реальних фінансових проблем іпотеки сільськогосподарських земель в Україні. Обґрунтовано необхідність прийняття низки змін до законів України.

Ключові слова: ринок сільськогосподарських земель, мораторій, іпотека.

Рассмотрены направления решения реальных финансовых проблем ипотеки сельскохозяйственных земель. Обосновано необходимость изменений в законах Украины.

Ключевые слова: рынок сельскохозяйственных земель, мораторий, ипотека.

On the basis of studying the present stage of formation of the market of grounds of agricultural in Ukraine the ways of possible settlement of real financial problems of mortgage of the credit are demonstrated. Necessity pass the series changes of laws of lease land are grounded.

Key words: market of the agricultural lands, moratorium, mortgage.

Постановка проблеми. Перехід аграрного сектора економіки до ринку потребує подальших рішучих кроків у реформуванні земельних відносин, оскільки незавершеність земельної реформи негативно позначається на ефективності використання сільськогосподарських земель. Нині сільськогосподарське виробництво потребує технічного і технологічного переозброєння, формування інвестиційно привабливого середовища. Обов'язковою умовою вирішення всіх цих проблем є нормативно-правове їх забезпечення, оскільки, на наш погляд, найголовнішим недоліком тут є зволікання з прийняттям необхідних нормативно-правових документів і відставання законотворючого процесу від реальних процесів в аграрному секторі економіки.

Формування цивілізованого ринку сільськогосподарських земель є однією з найактуальніших проблем у реформуванні економічних відносин, пов'язаних із землекористуванням. На даному етапі ринок сільськогосподарських земель реалізується тільки за рахунок оренди, не використовується іпотечне кредитування, продовжено термін дії мораторію на продаж цих земель. Разом з тим, земельна іпотека є важливим напрямом кредитної підтримки сільськогосподарських виробників, оскільки це може суттєво

збільшити обсяг інвестиційних ресурсів в аграрний сектор національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення та іпотечного кредитування як форми ринкових операцій із землею багато уваги приділено в наукових роботах П. І. Саблука [1], І. Р. Михасюка, Є. Й. Майовця [2], Л. В. Паламарчук [3], М. М. Федорова [4] та інших. Разом з тим низка важливих питань залишаються невирішеними і потребують подальшого вивчення.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є систематизація теоретичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо розвитку вітчизняного ринку сільськогосподарських земель та кредитування із залученням землі як застави. Досягнення мети, на нашу думку, потребує вирішення таких завдань: вивчення досвіду іпотечного кредитування в розвинутих країнах та в країнах Східної Європи; дослідження специфіки розвитку і специфіки іпотеки в умовах вітчизняного ринку сільськогосподарських земель, обґрунтування необхідності формування його інфраструктури.

Виклад основного матеріалу. Ринок землі – це особлива товарна сфера економіки, де реалізуються економічні відносини з приводу купівлі-продажу, застави, оренди і обміну землі, здійснення ефективної господарської діяльності і використання землі з точки зору екологобезпечного благополуччя. Не викликає сумніву, що від успішного функціонування ринку землі залежить "продовольча безпека держави й раціональне й екологобезпечне використання її найціннішого багатства – земельних ресурсів" [5, 6], підвищення ефективності аграрного виробництва і дальший розвиток ринкових перетворень в аграрному секторі і в усьому АПК.

Специфіка землі як важливого економічного ресурсу потребує жорсткого контролю за процесом функціонування цього ринку зі сторони держави, а також деяких обмежень прав суб'єктів ринку. У жодній країні не існує вільного ринку землі, безконтрольних операцій з її обороту та необмеженого права приватної власності на землю. В сучасних умовах держава регулює порядок купівлі-продажу та оренди земельних ділянок, їх успадкування. Досвід західних країн свідчить про посилення впливу держави на земельний ринок.

Формування цивілізованого ринку сільськогосподарських земель – процес складний, поступовий і тривалий у часі. В Україні становлення ринкових земельних відносин відбувається дуже поволі, насамперед в порівнянні з іншими постсоціалістичними країнами. Нині в Україні купівля-продаж сільськогосподарських земель не здійснюється (мораторій запроваджено до 1 січня 2011 року). Відбувається торгівля тільки землями несільськогосподарського призначення. Вітчизняні економісти вважають, що за існуючих умов купівля-продаж сільськогосподарських земель є передчасною [6, 6]. Ми підтримуємо цю точку зору, оскільки в Україні відсутні найважливіші умови функціонування ринку землі, зокрема пла-

тоспроможний попит на землю і чітке правове поле. В Україні необхідно прийняти низку законодавчих актів, зокрема Законів України “Про ринок землі”, “Про іпотеку землі”, “Про державний (іпотечний) банк”, “Про державний земельний кадастр”.

В Україні після припинення мораторію на купівлю-продаж сільськогосподарських земель доцільно в законодавчому порядку запровадити механізм підвищеної відповідальності за використання земель. З цією метою, на наш погляд, доцільно передбачити цільове використання сільськогосподарських земель із звільненням від земельного податку строком на 5 років. Для покупців, що будуть використовувати землі не за цільовим призначенням, слід передбачити жорсткі штрафні санкції. З метою стимулювання довгострокового використання землі доцільно запровадити відповідне оподаткування доходів від продажу землі (наприклад, 100%-й податок на доходи від продажу землі, якою володіла людина менше року) і регресивної шкали оподаткування в залежності від строку володіння (наприклад, 90%-й податок на доходи від продажу землі, якою володіли до 2 років, 80%-й – до 3 років, 70%-й – до 5 років, 60%-й – до 6 років, 50%-й – до 7 років, 45%-й – до 8 років, 40%-й – до 9 років, 35%-й – до 10 років, 30% – більше 10 років).

Контролюючи функціонування ринку землі, держава повинна створювати програми економічного регулювання сільськогосподарського землекористування. Це є дуже актуальним в Україні на сьогодні, оскільки економічні, а не адміністративні методи державного регулювання стають вирішальними. Запровадження для ринкових суб'єктів пільгового кредитування, системи дотацій, пільгового оподаткування доходів від використання землі, а в недалекому майбутньому і доходів від її реалізації передбачає забезпечення належних доходів аграрним підприємствам, стимулювання розширення оброблюваних сільськогосподарських угідь, залучення до виробництва земельних ділянок, які вибули через різні причини із господарського обороту. Одночасно держава повинна забезпечити фінансування з державного бюджету в повному обсязі програм поліпшення земель і їх паспортизації.

Відсутність в Україні цивілізованого земельного ринку не дає можливості широко використовувати земельну іпотеку. На наш погляд, впровадження іпотечного кредитування дасть потужний поштовх розвитку сільського господарства, сприятиме вирішенню низки соціально-економічних проблем.

Іпотечне кредитування під заставу земельних ділянок у світовій практиці виникло з появою приватної власності на землю і кредитної справи. Іпотечне кредитування широко використовується в розвинутих країнах. У цих країнах частка кредитів під заставу землі сягає близько 95% інвестиційних ресурсів фермерів [7, 125]. В країнах з розвинутою ринковою економікою сільським виробникам під заставу землі та нерухомості надають до 40% кредитних ресурсів [8, 135], при цьому основну частку кредитів складають середньострокові та довгострокові кредити. На заставлені зе-

мельні ділянки накладається заборона: не дозволяється їх продаж до погашення одержаних позик. У випадку несплати в строк земельної позики або відсотків за неї заставлена земля переходить до кредитора.

Широко використовується іпотека в країнах Східної Європи. Зокрема, законодавство Чехії та Словаччини передбачає застосування так званих "стіг захисту", тобто чітке відокремлення від інших видів діяльності банку активів, пасивів і всіх операцій, пов'язаних з іпотекою. У Польщі і Угорщині створені спеціалізовані іпотечні банки. В Угорщині державний іпотечний банк надає тільки довгострокові кредити (не менше, як на п'ять років). Крім нього функціонує ще один ліцензований банк, що надає іпотеку. Законодавством цих країн встановлена верхня межа іпотечного кредиту. У Польщі вона становить 80% від вартості земельної ділянки, яка надається під заставу, в Угорщині – 70%. Іпотечний банк Угорщини займається виключно довгостроковим кредитуванням терміном не менше п'яти років [7, 125].

В сучасній Німеччині іпотечні банки надають позики під заставу земельних ділянок і випускають боргові зобов'язання. Згідно Закону "Про іпотечні банки" іпотечна позика не може перевищувати 3/5 вартості земельної ділянки, яка заставляється. Кредити надаються на 6, 10, 15, 20 років за 8-9% річних [8, 56].

В Україні нині чинними є 33 законодавчі акти, що регулюють земельні відносини, проте в них багато розбіжностей і невідповідностей, а це відповідно потребує змін [9, 105]. Іпотека земель частково унормована Законом України "Про заставу", у відповідності з яким предметом іпотеки можуть бути приватизовані земельні ділянки і багаторічні насадження громадян [10]. Іпотечний кредит під земельні ділянки, що належать на праві власності не тільки окремим громадянам, але і юридичним особам, передбачає Земельний кодекс України, прийнятий 25 жовтня 2001 р., а також закон України "Про іпотеку" від 05. 06. 2003 р. Проте складність іпотечного кредитування щодо земельних ділянок, труднощі становлення ринку землі об'єктивно зумовлюють потребу прийняття законів України "Про іпотеку землі" і "Про Земельний (іпотечний) банк".

Розвиток іпотечного кредитування є надзвичайно актуальним в Україні. Сьогодні банки практично не надають довгострокові кредити сільськогосподарським виробникам. В Україні лише 10% сільськогосподарських виробників потребує короткострокові кредити, близько 16% – середньострокові, 64% виробників потребує довгострокові кредити (терміном до 20 років) [7, 124].

Сьогодні у сільському господарстві практично не залишилось джерел забезпечення кредитів, оскільки основний капітал галузі через фізичне і моральне зношення має невелику залишкову вартість. Тільки земля може використовуватись як гарантія довгострокових кредитів. За даними Міністерства аграрної політики України 32 млн га ріллі українські та зарубіжні

експерти оцінюють у 60-70 млрд євро. При 70-% іпотечному забезпеченні в умовах повноцінного ринку сільськогосподарських земель довгостроковий 10-річний кредитний ресурс для сільського господарства може становити 42-49 млрд євро [9, 105].

Проте розвиток іпотечних операцій, на наш погляд, буде залежати від багатьох обставин. По-перше, це зацікавленість банків у здійсненні іпотечних операцій. Іпотечне кредитування повинно мати довгостроковий характер. По-друге, іпотечне кредитування потребує державного регулювання, зокрема визначення заставної вартості земельної ділянки як предмета застави, а також відсоткової ставки за користування іпотечним кредитом. Відсутність на цей момент механізму встановлення ринкової ціни на основі співвідношення між попитом на землю і її пропозицією орієнтиром заставної ціни могла б служити нормативна чи стартова ціна земельної ділянки, якою буде експертна грошова оцінка, проведена відповідно до методики, Затвердженої Кабінетом Міністрів України від 11 жовтня 2002 року № 1531. За умови відсутності експертної оцінки для цього можна використовувати нині діючу грошову оцінку землі, здійснену відповідно до затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 23 березня 1995 року № 213 “Методики грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів”. Проте використання даних грошових оцінок є недостатнім та вимушеним заходом. Відсутність ринку сільськогосподарських земель не дає об’єктивної оцінки кон’юнктури, попиту і пропозиції земель. Тому в таких умовах виникає потреба у розробці єдиної методики визначення заставної вартості земельних ділянок [9, 107].

Одним із першочергових завдань є також проведення у повному обсязі інвентаризації земель усіх категорій, що є необхідним для створення повноцінного земельного кадастру, а відповідно це стане основою реального прогнозування розвитку всіх галузей агропромислового комплексу.

На наш погляд, застава землі економічно вигідною може бути лише за умови стійкого відтворення, цільового використання кредиту, наявності власного обігового капіталу і ефективного господарювання на землі, тобто одержання прибутку від використання іпотечної позики. Іпотека земель передбачає дотримання ринкових принципів її функціонування: по-перше, це припинення мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення і наявності регульованого ринку землі, і по-друге, це жорсткий державний контроль за операціями із земельними кредитами. Іпотека землі означає, що при невиконанні умов кредиту відшкодування грошових коштів здійснюється за допомогою продажу земельної ділянки.

В сучасних умовах, коли продовжено термін дії мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, неможливо передавати в іпотеку земельні ділянки для залучення кредитних ресурсів. Це ускладнює матеріально-технічне забезпечення і оновлення виробничої бази суб’єктів господарювання на землі, стримує реалізацію інноваційних проєктів. На

наш погляд, в умовах мораторію в Законі України "Про іпотеку землі" слід передбачити всі можливі варіанти економічних відносин в умовах іпотечного кредитування. По-перше, в законі обов'язково слід запровадити вимогу цільового призначення іпотечних кредитів під заставу сільськогосподарських земель і спрямовувати їх на купівлю сільськогосподарської техніки, впровадження інноваційних технологій, спрямованих на збереження та підвищення родючості землі.

По-друге, закон повинен запровадити механізм перерозподілу землі, рух землі до ефективного власника. Зокрема, коли сільськогосподарське підприємство не може повернути кредит, банк повинен надати заставлену землю в довгострокову оренду ефективним аграрним підприємствам. Це сприятиме не тільки ефективному використанню землі, але і формуванню оптимальних за розмірами господарських одиниць в аграрній сфері.

По-третє, у законі слід закріпити положення про те, що банк не може стати власником земельних ділянок, під які одержано іпотечний кредит. Він повинен в умовах відсутності купівлі-продажу землі надати її в оренду з вимогою цільового використання – виробництва сільськогосподарської продукції. З моменту запровадження купівлі-продажу землі банк повинен продати закладені землі на аукціоні тільки сільськогосподарським виробникам або державі.

По-четверте, в сучасних умовах мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення в законі необхідно врегулювати механізм застави права оренди сільськогосподарських земель. Вартість права оренди земельної ділянки (заставна вартість), яка є предметом застави (іпотеки), визначається за згодою сторін. У разі застави (іпотеки) права оренди землі основними є договори: оренди, кредитні, застави (іпотеки) права оренди землі, страхування (на вимогу банку) [11, 7]. У законі доцільно з метою захисту інтересів власників земельних ділянок при передачі орендованої землі в іпотеку передбачити нижчі розміри кредиту. Наприклад, якщо банки видаватимуть позику для землевласників, які не здали землю в оренду, під 60% вартості землі, то орендар під орендовану землю, на наш погляд, може одержати позику під 30% вартості землі. Застава права оренди в Україні актуальна з огляду на проблеми фінансування аграрного сектора вітчизняної економіки. При цьому залишатимуться гарантії власності на землю для селян, навіть у випадку неповернення кредиту стягнення звертатиметься на право орендувати землю, а не на власність. Запровадження такої норми закону сприятиме розвитку і стимулюванню довгострокової оренди сільськогосподарських земель.

По-п'яте, на першому етапі розвитку іпотечного кредитування в законі доцільно передбачити механізм виокремлення прибуткових і перспективних господарств на основі обґрунтованих і детально розроблених бізнес-планів, які в першу чергу могли б отримати іпотечні кредити.

У найближчій перспективі іпотечне кредитування орендованих земель

вимагає жорсткого регулювання і контролю зі сторони держави, оскільки тут існує загроза втрати селянами своїх земельних ділянок. Цьому сприятиме створення Державного земельного (іпотечного) банку, головними функціями якого будуть такі функції: реалізація права на купівлю сільськогосподарських земель; довгострокове іпотечне кредитування під заставу землі для ведення сільськогосподарського виробництва; участь у виконанні державних цільових програм з підтримки аграрного сектору; контроль за якісним станом і використанням земель; запровадження системи санкцій за порушення якості земель; контроль за цільовим використанням наданих кредитів [12, 174]. У Законі України “Про державний (іпотечний) банк” необхідно передбачити: по-перше, умови кредитування під заставу землі; по-друге, умови надання довгострокового кредиту для купівлі земельної ділянки; по-третє, умови здійснення інвестиції в землю з метою підвищення її родючості і збереження продуктивних властивостей ґрунту; по-четверте, забезпечення механізму регулювання процесу ціноутворення на землю і запобігання їх різким коливанням, а також встановленню занижених цін на землю; по-п’яте, забезпечення механізму перерозподілу землі на користь того власника, який ефективніше і екологобезпечніше працює на землі. Цей закон необхідно прийняти якнайшвидше, оскільки при скасуванні мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення існує загроза скуповування земель за низькими цінами вільним капіталом, у тому числі й іноземним.

Висновки. Отже, розвиток іпотеки на ринку землі в Україні передбачає формування правових та інституціональних передумов. Створення широкого правового поля розвитку інфраструктури ринку землі та заснування відповідних фінансових установ, зокрема Державного земельного (іпотечного) банку, а також системи державної реєстрації прав на земельні ділянки забезпечить цивілізований розвиток іпотечного кредитування, яким в першу чергу будуть користуватись землевласники, які не здали землю в оренду. В умовах орендних відносин іпотека може використовуватись лише за умови жорсткого державного регулювання. За державою залишається також право обмеження ринкового обороту земельних ділянок, здійснення ефективного контролю за ціноутворенням та ринковими операціями із землею, в першу чергу за механізмом купівлі-продажу та іпотеки. Це сприятиме залученню інвестицій в аграрний сектор економіки, стимулюванню підприємницької діяльності і ефективному землекористуванню, формуванню оптимальних за розміром господарських структур.

Література:

1. Саблук П. Т. Проблеми іпотеки землі в контексті фінансової безпеки // Проблеми формування іпотечного ринку в контексті фінансової безпеки України: Збірник матеріалів круглого столу. – К., 2009.

2. Михасюк І., Майовець Є. Аграрний сектор АПК: Проблеми і шляхи вирішення. – Львів: Львівський національний університет ім. І. Франка, 2001. – 230 с.
3. Паламарчук Л. В. Деякі аспекти організації іпотеки землі за кордоном // Землевпорядкування. – 2003. – № 1. – С. 54-57.
4. Федоров М. М. Особливості формування ринку сільськогосподарських земель в Україні // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 73-78.
5. Прадун В. П., Трегобчук В. М. Актуальні проблеми удосконалення земельних відносин у контексті Програми дій "Порядок денний на ХХІ століття" // Землевпорядкування. – 2002. – № 3. – С. 3-8.
6. Месель-Веселяк В. Я. Реформування аграрного сектора України: здобутки і проблеми // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 3-8.
7. Смолінська С. Д. Організаційно-економічні передумови запровадження іпотеки сільськогосподарських земель в Україні // Економіка АПК. – 2006. – № 2. – С. 123-128.
8. Паламарчук Л. В. Деякі аспекти організації іпотеки землі за кордоном // Землевпорядкування. – 2003. – № 1. – С. 54-57.
9. Амбросов В. Я., Марени Т. Г. Розвиток земельного ринку та іпотечне кредитування // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 104-108.
10. Закон України від 2. 10. 1992 р. № 2654-ХП "Про заставу" // Відомості Верховної Ради. – 1992. – № 47. – С. 642.
11. Насадюк І. Як поліпшити доступ українських аграріїв до кредитних ресурсів, або які можливості дає право оренди сільськогосподарських земель // Пропозиція. – 2009. – № 1. – С. 6-9.
12. Мусаєва А. К. Державний земельний банк як регулятор ринку землі // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 171-175.

УДК 336. 012. 23

Овчинникова М. М.,*спеціаліст з управління активами ТОВ "ВУК", аспірант Донецького національного університету*

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ВКЛАДЕНЬ У РИЗИКОВАНІ АКТИВИ

Автором запропоновані практичні підходи щодо управління структурою інвестицій та методи обмеження рівня ризику в умовах нестабільної економічної ситуації на українському фондовому ринку.

Ключові слова: фондовий ринок, портфель акцій, фінансова криза, фінансовий ризик.

Автором предложены практические подходы к управлению структурой инвестиций и методы ограничения уровня риска в условиях нестабильной экономической ситуации на украинском фондовом рынке.

Ключевые слова: фондовый рынок, портфель акций, финансовый кризис, финансовый риск.

The author offer practical approaches to investment management structure and methods of limiting the level of risk in unstable economic situation on the Ukrainian stock market.

Key words: stock market, portfolio of shares, financial crisis, financial risk.

Постановка проблеми. Управління структурою інвестицій належить до основних завдань фінансового менеджменту, оскільки обсяг, структура та вартість активів суттєво впливають на основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства та в цілому на ефективність його діяльності. Основною метою оптимізації структури вкладень є забезпечення зростання конкурентних переваг, своєчасного виконання зобов'язань, а також поліпшення фінансового стану підприємства. Найбільш доходними, але й найбільш ризикованими є вкладення у цінні папери, для України це – інвестиції в акції підприємств.

Від оптимізації структури ризикованих активів залежить значною мірою прибуток підприємства. Раціоналізація інвестицій полягатиме у зміні доходу власників капіталу та прибутковості підприємства в цілому. Головною метою процесу формування портфелю ризикованих активів є максимізація доходності та мінімізація ризику вкладень. Для цього необхідно визначити бажаний рівень прибутковості портфелю при допустимому рівні ризику.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасний світ інвестицій та економічних відносин значно відрізняється від попереднього. Кількість та різноманітність варіантів інвестування різко збільшилась, деколи чіткі межі між класами активів все частіше розмиваються. Це породжує нові напрями наукових досліджень. Українські вчені мають значні досягнення у фінансових питаннях, зокрема у дослідженні теорії грошей, процента та грошового ринку. Вагомий внесок у розвиток означеної проблематики зробив І. Бланк, який визначив, що "фінансові активи характеризують майнові цінності в формі наявних грошових коштів, грошових та фінансових інструментів, що належать підприємству" [1, 61]. Він відокремив найважливішу характеристику фінансових активів – їх здатність приносити дохід.

Проблематика оцінки вартості ризикованих активів докладно розглянута у роботах А. Дамодарана, який стверджує, що оцінка знаходиться в основі будь-якого інвестиційного рішення, незалежно від того, чи пов'язане це рішення з купівлею, продажем або зберіганням активів. Крім того, він докладно обґрунтував відмінності та загальні риси моделей, що використовуються для оцінки різних видів активів [2].

Вплив кризових явищ на економічний розвиток держави та механізми управління ризиками на фінансових ринках досліджувалися такими вченими, як Л. Ларуш, Г. Хаберлер, М. Хазін. Ще на початку світової глобальної кризи М. Хазін займався дослідженням впливу кризи на світову фінансову систему та визначив, що, виходячи з концепції структурного походження, її продовження неминуче спричинить не просто руйнування існуючої фінансово-економічної моделі, а й створення нової системи, яка буде радикально відрізнитися від старої, зокрема, відсутністю механізмів глобалізації [3, 4].

Формування стратегій інвестування, тобто аналізом інформації щодо прийняття рішень про вибір акцій, займалися такі найбільш успішні інвестори, як Уоррен Баффет, Бенджамін Грехем, Філ Фішер, Томас Роу Прайс і Джордж Темплтон [5].

Разом із тим, більшість дослідників не враховували специфіки формування оптимальної структури портфеля акцій в реаліях української економіки, в умовах якої виникають ризики банкрутства навіть найбільш стабільних фінансових інститутів.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є вдосконалення методичних та практичних підходів щодо формування оптимального портфеля акцій, що забезпечує отримання максимального прибутку при мінімальному рівні ризику інвестування за всіх умов розвитку фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. Управління структурою інвестицій здійснюється із врахуванням перспектив інвестиційної діяльності підприємства, забезпечення мінімізації ризику та максимізації прибутковості при формуванні активів з різних джерел та забезпечення високоефективного використання акцій у процесі його інвестиційної діяльності.

Аналітики фондового ринку для прийняття обґрунтованого рішення вивчають звітність компанії, порівнюючи її показники з фінансовими показниками її конкурентів. Також вони намагаються оцінити політику, що проводиться державою щодо визначеної сфери, і виявити чинники, які здатні слугувати каталізатором її розвитку. Зокрема, такими чинниками можуть бути: відкриття нових ринків збуту, розробка нових продуктів, вдосконалення структури управління та ін. Останнім часом великого значення набували можливі злиття та поглинання і позитивні зміни в інвестиційному кліматі галузі.

У реаліях стабільної світової економіки вчені виділяли такі основні критерії інвестування:

- дієздатність і репутація топ-менеджерів;
- попит на товари та послуги компанії;
- зростання обсягів продажу, прибутку, позитивна дивідендна політика;
- стійкі показники прибутковості капіталу;
- активне інвестування у дослідження і розробки;
- лідерство в галузі, наявність істотних конкурентних переваг;
- привабливість поточного курсу акцій.

Аналізуючи потенційні об'єкти інвестування, інвестори звертали, в першу чергу, увагу на динаміку мультиплікаторів інвестиційної привабливості акцій і показники прибутковості власного та інвестиційного капіталу підприємства. Практичному аналізу піддавались ознаки можливого уповільнення розвитку та погіршення фінансового стану підприємства:

- стабільне скорочування обсягу продажів та падіння рентабельності впродовж декількох періодів;
- різке зростання податків, потенційно негативний вплив на бізнес заходів державного регулювання, судові рішення не на користь компанії (щодо суттєвих питань);
- насичення ринку;
- загострення конкурентної боротьби;
- істотне зростання цін на сировину та матеріали, підвищення заробітної плати.

Оскільки скорочення обсягів продажів та прибутку компанії в умовах кризи не обов'язково пов'язане з її прорахунками чи насиченням ринку, а скоріше за все, викликається проблемами галузі та економіки в цілому, необхідно виділити нові критерії інвестування, що допоможуть відібрати найбільш надійні підприємства з потенціалом зростання їх ринкової вартості. З таких критеріїв можна виділити:

1) чітка антикризова стратегія підприємства та зосередження великих пакетів акцій у власності топ-менеджерів підприємства;

2) збереження попиту на вироблену продукцію в обсязі, не нижче необхідного для нормальної роботи підприємства, наявність нових чи довгострокових контрактів;

3) наявність істотних конкурентних переваг, лідерство в галузі, завершена модернізація виробництва, знаходження у складі вертикально-інтегрованих холдингів, власні джерела ресурсів, протекціоністські заходи держави;

4) найбільш стійкий у галузі фінансовий стан і відсутність непокритої заборгованості.

Проте остаточні висновки можна робити лише порівнявши показники компанії з показниками її найближчих конкурентів або середньогалузевими значеннями. Також в умовах кризи необхідно шукати не просто недооцінені акції, бо на кризовому ринку багато акцій торгується з великим дисконтом, а найбільш недооцінені акції з найбільш стійким фінансовим станом та великою здатністю беззбитково перенести весь період кризи.

Необґрунтовано високі ризики інвестування та зниження інвестиційної привабливості акцій супроводжуються такими ознаками, як:

1) різке скорочення обсягу продажів підприємства, аж до зупинки виробництва;

2) генерування збитків упродовж декількох кварталів, низький показник чистих активів підприємства;

3) відсутність попиту або більш різке, ніж у середньому по галузі, зниження попиту на продукцію підприємства;

4) висока частка довгострокової заборгованості і великий ризик неможливості розрахуватися за зобов'язаннями;

5) необґрунтовано висока ринкова ціна паперів, порівняно з середньогалузевою.

Оцінка якості основних видів цінних паперів базується на визначенні фінансової стійкості їх емітента. Очевидно, що економічно неефективне і нестійке у фінансовому плані підприємство навряд чи зможе належним чином відповідати за своїми зобов'язаннями, що документально закріплені у формі тих чи інших його цінних паперів. В Україні єдиним досяжним джерелом інформації є фінансова звітність емітентів, оприлюднена на загальнодоступних інформаційних сайтах баз даних [6].

Для оцінки інвестиційної привабливості цінних паперів конкретного підприємства можна використовувати низку коефіцієнтів, що характеризують його фінансову стійкість і економічну ефективність, наприклад:

1) коефіцієнт фінансової незалежності;

2) коефіцієнт термінової ліквідності;

3) коефіцієнт рентабельності власного капіталу (ROE);

4) коефіцієнт рентабельності інвестицій (ROI).

Для розрахунку основних показників надійності емітенту (табл. 1) використовуються дані найбільш ліквідних підприємств, цінні папери яких котируються на біржі. Таким чином, можна виділити підприємства, що з меншими втратами подолали перший етап фінансової кризи.

Таблиця 1
Показники фінансової надійності емітентів за 2008 р.

Емітент	Фінансо- ва неза- лежність	Термінова ліквід- ність	ROI (Рен- табельність інвестицій)	ROE (Рента- бельність влас- ного капіталу)
Азовсталь	0,52	1,53	17,25	19,59
МоторСІЧ	0,51	0,48	0,2	0,21
Полтавський ГЗК	0,67	1,57	16,15	19,75
Північний ГЗК	0,67	2,36	52,91	56,04
Харцизький тру- бопрокатний завод	0,64	2,1	50,79	55,86
Стірол	0,79	1,49	22,6	22,6
Укрнафта	0,8	1,17	13,82	13,87

У таблиці 1 подані результати підприємств, які краще за інших за показниками фінансового стану завершили 2008 рік. Із розглянутих підприємств жодне не має непогашених облігаційних позик і не проводило випуску привілейованих акцій, тому всі чисті активи підприємств забезпечують покриття емісій простих акцій. З таблиці 1 можна побачити, що найбільш стійкий фінансовий стан у підприємств залізорудного сектору. У динаміці з року в рік фінансова незалежність підприємств лише зростала, тобто знижувався ризик неплатоспроможності та кількість займів у підприємств. Також стабільно зростала по всіх підприємствах цієї галузі термінова ліквідність та рентабельність. Найбільший рівень рентабельності інвестицій (52,91%) та власного капіталу (56,04%) у “Північного ГЗК”. Друге місце за показниками фінансового стану займає “Харцизький трубопрокатний завод”.

БАТ “Укрнафта” має найвищі показники фінансової незалежності у 2008 році (до 0,847), високий рівень термінової ліквідності, вище 1, тобто поточна заборгованість підприємства може бути погашена за рахунок наявних коштів і очікувань надходження коштів від дебіторів. Компанія виглядає недооціненою порівняно з середніми показниками галузі. Єдиною негативною ознакою є невеликий показник рентабельності підприємства.

З металургійних підприємств найкращі показники фінансової стійкості у “Азовсталі”, також показник рентабельності інвестицій (17,25%) незначно менше рентабельності власного капіталу (19,59%), що вказує на низьку суму довгострокової заборгованості. Підприємство також значною мірою забезпечене високоліквідними активами.

Також привабливим виглядає БАТ “Мотор Січ”. Підприємство завершило рік з прибутком, незважаючи на проблеми галузі, має стабільне фінансове становище та виглядає недооціненим у порівнянні з іншими компаніями галузі.

Тобто акції вищеназваних підприємств можна вводити у інвестиційний портфель із меншим рівнем ризику та банкрутства, ніж їхніх конкурентів.

Для порівняння результатів акцій, незважаючи на сплачену ціну, в кінці кожного місяця або кварталу необхідно розраховувати процентну зміну ціни кожної акції з останньої дати аналізу. Потім складати список інвестицій у порядку їх відносної цінової результативності від часу попередньої оцінки. Наприкінці наступного місяця або кварталу необхідно виконати те ж саме. Зробивши це кілька разів, можна побачити акції, з якими не все гаразд. Вони будуть у кінці списку; ті ж, у яких справи йдуть краще за всіх – на його початку.

Висновки. Інвестування в умовах економічної нестабільності має значні ризики, а тому потребує більш детального підходу до інвестування. Оскільки вкладення в акції є найбільш доходним, але й найбільш ризикованим інструментом, тому при формуванні та використанні інвестиційного портфеля значну роль потрібно відводити розрахунку ризику. В умовах нестабільного та волатильного фондового ринку змінюються критерії відбору інвестиційно-привабливих підприємств. Актуальності набувають показники, що характеризують надійність акцій, дозволяють оцінити рівень ризику на одиницю доходу. З існуючої кількості стратегій формування портфеля акцій запропоновано шляхи її вдосконалення, що дозволяють враховувати нові ризики та формувати портфель в залежності від сучасної ситуації на загальних потреб інвесторів.

Література:

1. Бланк И. А. Управление активами. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2000. – 720 с.
2. Damodaran A. Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset – Wiley, 2003. – 992 с.
3. Хазин М. Теория кризиса // Профиль. – 2008. – №33. – С. 46-53.
4. Хаберлер Г. Процветание и депрессия: Теоретический анализ циклических колебаний. – М.: СОЦИУМ, 2005. – 474 с.
5. Уроки Уолт-Стрит: как разбогатеть на финансовом рынке. Советы от Уоррена Баффета, Бенджамина Грэхема, Фила Фишера, Т. Роя Прайса и Джорджа Темплтона. – М.: Вильямс, 2005. – 416 с.
6. Система розкриття інформації на фондовому ринку України [Електронний ресурс]: Державна установа "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України". – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>

УДК 339. 13. 017:339. 13. 017. 024

Чирва О. В.,*аспирант Інститута економіки промисловості НАН України*

ОБЗОР СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ ЕЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

У статті автором проведений аналіз промисловості України, визначено конкурентоспроможність сектору та подані пропозиції щодо активізації процесів його реструктуризації.

Ключові слова: економіка України, реструктуризація, промисловість, ВВП, ринкове середовище, економічна криза, прогноз.

В статье автором проведен анализ промышленности Украины, определено конкурентоспособность сектора и представлено рекомендации относительно активизации процессов его реструктуризации.

Ключевые слова: экономика Украины, реструктуризация, промышленность, ВВП, рыночная среда, экономический кризис, прогноз.

In the article the author analyzed the Ukrainian industry, determined the competitiveness of the sector and proposed the ways to activate the processes of its restructuring.

Key words: Ukrainian economy, restructuring, industry, GDP, market environment, the economic crisis, forecast.

Постановка проблеми. На національному рівні промислова реструктуризація означає зростання частки визначених секторів у ВВП, зайнятості, експорті та т. д. при одночасному скороченні частки інших секторів. Структурні перетворення промисловості, як показує зарубіжний досвід, потребують нового погляду на питання ранжирования галузевої структури економіки за групами. Здебільшого виділяють групи базових галузей промисловості, які є провідними в структурі народного господарства і визначають незалежність економіки, зокрема, перспективні галузі, що визначають базу економічного зростання підгалузей; підприємства або виробництва, що підлягають частковому злиттю або ліквідації, т. є. групу структурно-депресивних об'єктів. Однак, складність і багатогранність проблеми реструктуризації промислових підприємств залишає багато ще не досліджених питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошуку ефективних методів реструктуризації підприємств присвячені праці таких

ученых как Бажуткина Л., Брусницин Д., Жалило Я., Прушковский В., Тимошик Л., Хейр П. и др [1, 2, 3, 4, 5, 6].

Цель и задания исследования. Целью статьи является обзор состояния экономики промышленности Украины и разработка предложений ее реструктуризации.

Изложение основного материала. Переход к рыночным условиям повлиял негативно на экономическое состояние предприятий промышленности. Не смотря на то, что в 2000-2008 гг. были замечены позитивные изменения в темпах роста промышленности Украины, в целом положение отрасли оставалось сложной. Многие предприятия так и не вышли на желаемый уровень безубыточности, не смогли быть конкурентоспособным и финансово устойчивыми. Сравнительно невысокими темпами обновлялся производственный потенциал предприятий, поскольку значительная доля предприятий являются низкоэффективными [5]. Так в 2008 г. доля убыточных предприятий составила 33,9 %, в частности в промышленности этот показатель достиг 41,3 % от общего числа предприятий [3].

Экономический кризис, который наблюдается в Украине, начиная с сентября 2008 г., негативно повлиял на развитие национальной экономики. Больше всего пострадала украинская промышленность, объемы производства которой по итогам в 2008 г. сократились на 3,1 % по сравнению с 2007 г. (в 2007 г. был рост на 10,2 %). В том числе сокращение объемов производства в металлургии произошло – на 10,6 %, в химической промышленности – на 6,2 % [3] (рис1).

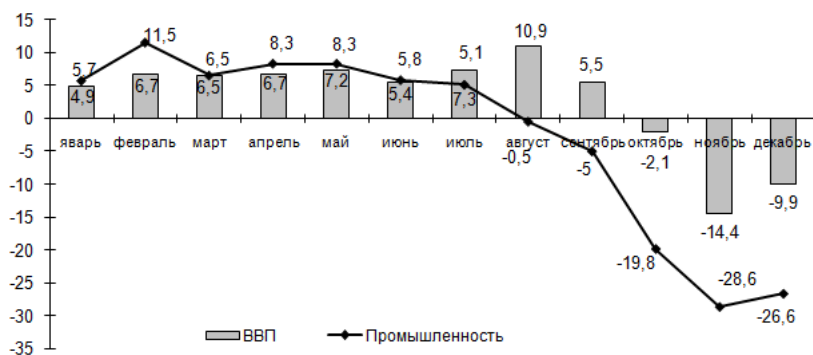


Рис. 1. Динамика развития промышленности и ВВП в 2008 г. (% к соответствующему месяцу 2007 г.) [3]

Нынешний спад повлиял на большую часть экономик стран мира. Согласно прогнозу, из доклада Всемирного банка (World Bank) “Перспективы

мировой экономики на 2010 год” (Global Economic Prospects 2010) [8], последствия кризиса приведут к изменению модели финансирования и экономического роста в мире в течение последующих 10 лет.

По прогнозам Всемирного банка, после сокращения на 2,2% в 2009 г. мировой ВВП возрастет на 2,7% в 2010 г. и на 3,2% в 2011 г. Перспективы для развивающихся стран указывают на относительно уверенный экономический рост в размере 5,2% в 2010 г. и 5,8% в 2011 г. по сравнению с показателем в 1,2% в 2009 г. После сокращения на 3,3% в 2009 г., как ожидается, ВВП в развитых странах будет расти более медленными темпами – на 1,8 в 2010 г. и на 2,3% в 2011 г. Объем мировой торговли, который значительно снизился в 2009 г. (на 14,4%), по прогнозам, увеличится на 4,3% в текущем году и на 6,2% в 2011 г. [8]. Несмотря на то, что оптимистичный сценарий развития мировой экономики является наиболее вероятным, прогноз по-прежнему осложняется ввиду значительной неопределенности.

Принимая во внимание наличие во многих странах мира до экономического кризиса факторов уязвимости, развивающиеся страны Европы и Центральной Азии подверглись в большей степени воздействию кризиса, при этом в 2009 г. их ВВП сократился на 6,2%. Несмотря на то, что прогноз роста ВВП составляет 2,7% в 2010 г. и 3,6% в 2011 г., темпы роста в большинстве стран будут по-прежнему сохраняться на уровне ниже потенциала [8]. Динамика ВВП по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США для Европы и Центральной Азии, а также Украины представлена на рис. 2.

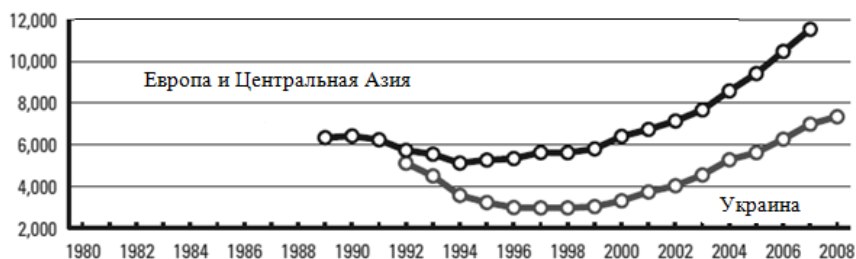


Рис. 2. ВВП (ППС в дол. США) на душу населення, 1988-2008 гг. [8]

Ухудшение ситуации на мировых рынках вследствие развертывания мирового финансово-экономического кризиса значительно ухудшило динамику роста ВВП в Украине. Не смотря на попытки роста ВВП на 6,7 % (в период январь-сентябрь) в 2008 г. и возрастания объема промышленного производства на 5,1 % относительно аналогичного периода 2007 г., негативные изменения проявились в последнем квартале 2008 г. и нача-

ли наблюдаться в показателях ежемесячного роста ВВП. Наибольшее падение ВВП было зафиксировано в ноябре 2008 г. И составило 14,4 % по сравнению с аналогичным периодом 2007 г., при этом темпы роста сократились почти в 3,5 раза, и оказались наиболее низким показателем после 1998 г. [3] (рис. 3).

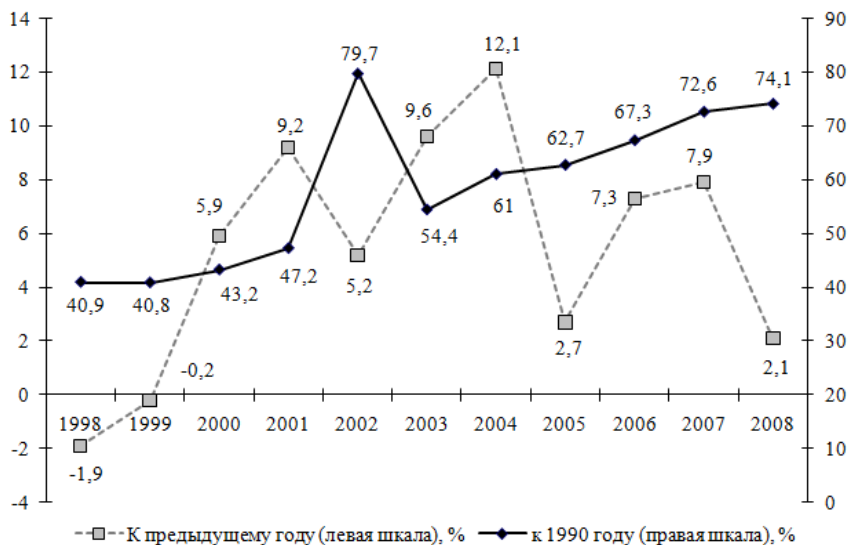


Рис. 3. Динамика ВВП Украины в 1998-2008 гг., % [3]

Таким образом, в сложившихся условиях особое значение приобретают вопросы реструктуризации промышленности, достижение высоких экономических показателей при наиболее рациональном использовании ресурсов, принятие решений об усовершенствовании инвестиционной привлекательности и повышении конкурентоспособности, как на национальном, так и на международном рынках [4].

Украина в рейтинге глобальной конкурентоспособности 2009-2010 (The Global Competitiveness Index 2009-2010) [9] представленным аналитической группой Всемирного экономического форума (ВЭФ), занимает 82-е место из 133 стран-участниц, опустившись по сравнению с прошлым рейтингом конкурентоспособности 2008-2009 на 9 ступеней, Россия, занимавшая в прошлом году 51-е место, опустилась на 11 ступеней (табл. 1). Рейтинг конкурентоспособности, основан на комбинации общедоступных статистических данных и результатов опроса руководителей компаний ведущих исследовательских институтов и компаний в странах, анализируемых в отчете.

Таблиця 1
Рейтинг глобальной конкурентоспособности [9]

Страна	Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2009-2010		Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2008-2009
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг
Швейцария	1	5,60	2
Соединенные Штаты	2	5,59	1
Дания	5	5,46	3
Германия	7	5,37	7
Япония	8	5,37	9
Российская Федерация	63	4,15	51
Украина	82	3,95	72

Для оценки конкурентоспособности, основным инструментом стал Глобальный Индекс Конкурентоспособности (ГИК), который является исчерпывающим индексом для измерения национальной конкурентоспособности и учитывает микро- и макроэкономические основы национальной конкурентоспособности. Сравнение индекса Украины с индексами с более успешных развивающихся стран, представлено на рис 4.



Рис. 4. Глобальный индекс конкурентоспособности (ГИК) 2009-2010 гг. в разрезе составляющих [9]

Результаты этих исследований показывают, что Украина располагает преимущественно большим внутренним рынком, относительно хорошо развита система высшего образования и профессиональной подготовки. Показатели эффективности рынка труда – не на много выше среднего; кроме этого позиции страны по здравоохранению и образованию чуть лучше стран, с которыми проводятся сравнения. Тот же график подчеркивает основную слабую сторону Украины в сравнении с аналогичными экономиками. Государственные и общественные учреждения, инфраструктура и макроэкономическая стабильность в значительной степени хуже развиты, чем в схожих странах по всему миру.

Нынешние условия развития экономики ставят перед промышленностью принципиально новые задачи, поскольку традиционные способы их решения уже устарели. Усиление глобальной конкуренции вместе с потерей значительной доли мировых рынков также препятствует развитию промышленности Украины [4]. Все это свидетельствует о необходимости проведения реструктуризации промышленных предприятий и поиска новых решений и методов, в соответствии со сложившимися условиями и факторами.

Главная цель реформы предприятия – обеспечение успешной его работы в условиях рыночной экономики. Важным средством достижения поставленной цели является реструктуризация, которая представляет собой комплекс мероприятий по реализации выработанной стратегией развития [1]. Одним из направлений реструктуризации может быть создание крупных объединения предприятий, способных, в свою очередь, произвести конкурентоспособный продукт и продвинуть его на мировые рынки [7].

Успешное проведение структурных преобразований промышленности во многом зависит от уровня системы государственного регулирования. В промышленно развитых странах структурные преобразования регулируются с помощью бюджетной, кредитной, налоговой, торговой, патентной и научно-технической политики, контрактной системы, а также мер административного контроля. Для этого используется широкий спектр экономических и юридических инструментов [7]: прямые государственные капитальные вложения, целевое финансирование и субсидирование, предоставление льготных займов, заключение контрактов на разработку новой продукции и технологий, инвестиционные скидки, прямые государственные закупки высокотехнологичного оборудования, система протекционизма, налоговые льготы, правила и нормы амортизации, комплексные целевые государственные программы. Например, в формировании спроса на передовую технику и новейшее оборудование важное место отводится государственной контрактной системе, для реконструкции перспективных предприятий, формируются целевые государственные заказы на производство нового оборудования, с целью поддержания спроса на новую технику и технологии возможна частичная

оплата государством их стоимости при покупке для модернизации производства [7]. Учитывая опыт развитых стран в проведении реструктуризации предприятий, его можно использовать в условиях национальной экономики.

В Украине за период осуществления реформ была произведена реструктуризация значительной части предприятий, что создало основы их адаптации к рыночной конъюнктуре, кроме того были сформированы институты и механизмы рыночного функционирования промышленности [2]. Однако на сегодня процесс реструктуризации промышленности Украины выходит на новый уровень.

Цель реструктуризации производства – сориентировать предприятия на рынок потребителя, поиск новых сегментов рынка, требует совершенствования механизмов управления данными процессами [1].

Для концентрации усилий государства и общества на приоритетных направлениях развития экономически необходимо создание целостной системы. Прежде всего, следует предоставить возможность для перелива капитала в те отрасли и предприятия, которые обеспечивают наибольшую отдачу от вложенных средств. Перелив капитала представляет собой изменение отраслевой структуры инвестиций через изъятие их одной сферы приложения и перенос в другую [7]. В практике развитых капиталистических стран выделяются межотраслевой и международный перелив капитала. Межотраслевой предусматривает перераспределение инвестиций внутри крупных фирм и корпораций в более прибыльные или перспективные виды производства в рамках прежних структур. Этот процесс осуществляется через налоговую, таможенную, амортизационную, инвестиционную политику, диверсификацию или новую эмиссию акций предприятия. Диверсификация производства позволяет создавать условия для изменения основной специализации корпорации [7]. Наибольших успехов в переливе капитала добилась Япония, цель состояла в создании зарубежных предприятий для обхода воздвигаемых таможенных барьеров.

В качестве выводов можно отметить, что реструктуризация включает в себя решение следующих задач [1]:

- разработку новой рыночной стратегии развития предприятия;
- перестройку организационной структуры управления предприятием в соответствии с новыми принципами его функционирования;
- реорганизацию производственной структуры на основе внедрения новой техники и технологических процессов;
- формирование новой технологии процесса управления предприятием, обеспечивающей реализацию новой стратегии развития.

Выводы. Таким образом, результативность реструктуризационного процесса в значительной степени определяется качеством его организации. В частности, если рассматривать реструктуризацию производства как комплексный процесс реорганизации всех звеньев хозяйственной

системы, то успех преобразований будет определяться степенью согласованности, скоординированности всех действий. Опыт развитых стран показывает, что реструктуризация позволяет найти эффективные пути выхода национальной экономики из кризиса.

Литература:

1. Бажуткина Л. П. Программно-целевой подход к управлению процессами реструктуризации промышленных предприятий. [Электронный ресурс] / Бажуткина Л. П. // Научная электронная библиотека. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/>
2. Брусницин Д. Е. Формування механізму реструктуризації підприємств важкої промисловості: Дис. канд. екон. наук: 08. 06. 01 / Д. Е. Брусницин // Гуманітарний ун-т "Запорізький ін-т держ. та муніципального управління". – Запоріжжя, 2005. – 209 с.
3. Жалило Я. А Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи. [Электронный ресурс] / Жалило Я. А., Бабанин О. С., Белинская Я. В. та ін. // Національний Інститут Стратегічних Досліджень. – Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua>
4. Прушківський В. Г. Методологія реструктуризації промисловості в умовах інноваційного розвитку економіки регіону: Дис. д-ра наук: 08. 00. 05 [Электронный ресурс] / В. Г. Прушківський // Електронна бібліотека. – Режим доступа: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/350767.html>
5. Тимошик Л. П. Реструктуризація промислового виробництва (на прикладі гірничо-металургійного комплексу України): Автореф. дис. канд. екон. наук: 08. 07. 01 / Л. П. Тимошик // НАН України. Об'єдн. ін-т економіки. – К., 2005. – 20 с.
6. Хэйр П. ДЖ. Промышленная реструктуризация как средство усиления национальной конкурентоспособности [Электронный ресурс] / П. ДЖ. Хэйр // Электронная библиотека. – Режим доступа: <http://ellib.gpntb.ru/?journal=probl&year=2003&num=1&art=17>
7. Шлындиков В. М. Промышленная политика в Беларуси: что впереди? [Электронный ресурс] / Объединенная Гражданская Партия. – Режим доступа: <http://www.ucpb.org>
8. Global Economic Prospects 2010. [Электронный ресурс] / GT Market. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news>
9. The Global Competitiveness Report 2009-2010. [Электронный ресурс] / GT Market. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/rubricator>

УДК 336. 27

Юревич Л. М.,*кандидат економічних наук доцент, кафедри менеджменту, податкової та бюджетної політики Волинського національного університету імені Лесі Українки*

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ В УМОВАХ КРИЗИ

*Проаналізовано стан та структурні зміни державного боргу України, запропоновані способи його оптимізації.***Ключові слова:** боргова політика, державний борг, управління, криза.*Проанализировано состояние и структурные изменения государственного долга Украины, предложено способы его оптимизации.***Ключевые слова:** долговая политика, государственный долг, управление, кризис.*The state and structural changes of Ukrainian state debt are analysed, the ways of optimization are offered.***Key words:** debt policy, national debt, management, crisis.

Постановка проблеми. Провідні економісти світу характеризують сучасну фінансову кризу, як боргову, або як кризу надмірної заборгованості. Значні обсяги запозичень банків, корпорацій, фізичних осіб і окремих держав призвели до утворення піраміди боргових зобов'язань. Для боротьби із наслідками фінансової кризи у світі вживались рішучі заходи, у тому числі й урядом України, спрямовані на стимулювання економіки, покращення банківської ліквідності, поповнення капіталу фінансових установ, захист заощаджень і вкладів та на оптимізацію державних боргових зобов'язань.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз літературних джерел свідчить про те, що питання державного боргу, державної боргової політики продовжує бути актуальним. Про це свідчить наявність значного кола різнопланових джерел з питань боргової політики, зокрема Бондарчук Т. Г., Вахненко Т. П., Драчук Ю. В., Козюк В. В., Пасічник Ю. В., Рак Р. В., Рожко О. Д., Федосов В. М., Юрій С. І. і інші. Разом із тим, питання формування боргової політики в умовах кризи не одержали відображення в сучасних дослідженнях.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз стану державного боргу України, змін у його структурі під впливом кризових явищ і виявлення основних тенденцій у системі антикризового управління та розробка пропозицій щодо його оптимізації.

Виклад основного матеріалу. Політика управління державним бор-

гом містить такі важливі складові: формування боргової стратегії, націленої на забезпечення сталості та обґрунтованості рівня державного боргу; досягнення збалансованої структури боргу; активне управління ринковою частиною державного боргу; збереження потенціалу рефінансування боргу при зміні кон'юнктури фінансових ринків; виконання цільових орієнтирів щодо вартості обслуговування боргу і допустимого ступеня ризику; утримування заборгованості державного сектора економіки на економічно прийнятному рівні.

Надзвичайно важливим для визначення поточного рівня платоспроможності держави є використання традиційних показників боргової спроможності (відношення державного боргу до ВВП, доходів бюджету, відношення зовнішнього боргу до експорту, обслуговування боргу до експорту та доходів бюджету, тощо). Проте такий підхід не дозволяє оцінити потенціальний рівень боргового навантаження та перспективи збереження фінансової стабільності у країні через існування високовартісних і ризикових умовних зобов'язань уряду. Досягнення помірної рівня державного боргу в таких умовах не забезпечує державні фінанси від боргових ускладнень.

В Україні, починаючи з 2002 р., платоспроможність держави істотно підвищувалась, а боргове навантаження на економіку і державні фінанси – знижувалось. Основними чинниками поліпшення ситуації з державною заборгованістю у 2002-2007 рр. стали: динамічний розвиток національної економіки та зростання обсягів експорту товарів і послуг, які розширювали економічний потенціал для виплати нагромаджених боргів; зменшення деформацій грошово-кредитної системи України та підвищення кредитного рейтингу держави, що знижували вартість залучення нових позик; проведення зваженої бюджетно-податкової політики і досягнення помірної дефіциту бюджету.

У міжнародній практиці головним критерієм для оцінки боргової сталості є співвідношення державного боргу і обсягу ресурсів, якими володіє країна-позичальниця (тобто розміру ВВП). Цей показник відображає потенціальні можливості національної економіки розрахуватися з кредиторами. В Україні державний борг відносно ВВП скоротився з 45,3% у 2000 р. до 23,1% у 2009 р. (див. табл. 1). На погашення і обслуговування державного боргу у 2002-2005 рр. витрачалося 14,1-15,4% доходів зведеного бюджету та 3,7-4,2% ВВП країни. У 2006 р. вказані співвідношення знизилися до 8,5% доходів бюджету і 2,5% ВВП, а у 2007 р. – відповідно, до 4,3% і 1,5%, в 2008-5,0% і 1,2%, в 2009 зросли до 23,0% і 4,3%.

Згідно з прийнятими у світі стандартами обліку боргових операцій, державний борг являє собою суму фінансових зобов'язань сектора загального державного управління, що мають форму договірних, перед внутрішніми і зовнішніми кредиторами щодо відшкодування залучених коштів і виплати процентів (або без неї). Державний борг охоплює борги сектора загального державного управління, при цьому не враховуються борги державних під-

приємств і борги, пов'язані з виконанням функцій грошово-кредитного регулювання (грошова емісія, позики МВФ на поповнення валютних резервів, тощо). Гарантії сплати боргів підприємств та інші умовні зобов'язання не враховуються у складі державного боргу до того моменту, доки державні органи не вимушені розпочати виплати з метою погашення таких боргів. Поточна заборгованість держави не вважається державним боргом до часу її офіційного визнання. Дані про борг охоплюють сектор державного управління в цілому: центральний уряд і місцеві органи управління.

Таблиця 1
*Відносні показники державного боргу України у 2000-2009 рр. **

Показники	Роки									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Державний борг (% ВВП)	45,3	36,5	33,5	29,0	24,7	18,4	15,0	12,5	13,8	23,1
Зовнішній державний борг (% ВВП)	32,5	26,5	24,1	21,4	18,6	13,9	11,9	10,1	6,2	9,8
Зовнішній державний борг (% експорту товарів і послуг)	53,0	51,1	46,3	36,9	30,6	26,3	25,2	21,6	19,1	32,4
Погашення і обслуговування державного боргу	4,2	2,9	3,7	3,7	3,6	4,2	2,5	1,5	1,2	4,3
Погашення і обслуговування державного боргу (% доходів бюджету)**	20,3	17,1	15,1	14,7	15,4	14,1	8,5	4,3	5,0	23,0

Джерела: Дані Міністерства фінансів України, НБУ, Держкомстату України.

* Станом на кінець року

**3 доходів зведеного бюджету вираховано власні надходження бюджетних установ.

При визначенні державного боргу України за прийнятими у світі стандартами величина державного боргу, що подається у звітності Міністерства фінансів України, має бути зменшена на суму гарантованого боргу та збільшена на суму офіційно визнаних боргів органів місцевого самоврядування. Після таких коригувань державний борг України зменшиться з 88,74 млрд. грн. (станом на 31 грудня 2007 р.) до 76,64 млрд. грн. Отже, прямий державний борг України (з урахуванням боргів усіх рівнів сектора загальнодержавного управління) складав суму, еквівалентну 10,8% ВВП.

Після оцінки тягара державної заборгованості за базовими критеріями боргової спроможності напрошується висновок про можливість значно-

го пом'якшення фіскальної політики Уряду (яка супроводжуватиметься нарощуванням державного боргу) без створення серйозних загроз для фінансової стабільності. Однак, на наш погляд, такий висновок є помилковим. Обмеженість потенціалу для нарощування державного боргу України зумовлюється дією таких чинників:

- валовий зовнішній борг України (з урахуванням боргів корпоративних структур) уже досяг критичних розмірів;
- державний борг України, внаслідок високої частки заборгованості в іноземній валюті, істотно залежить від динаміки обмінного курсу гривні;
- Уряд України має великі умовні зобов'язання, які за певних обставин можуть значно збільшити розмір державного боргу.

Станом на 1 січня 2008 р., валовий зовнішній борг України сягнув 84,5 млрд. дол. (або 60,1% ВВП 2007 р.). За розрахунками експертів МВФ, максимально допустимим розміром зовнішнього боргу для країн із низьким і середнім рівнями доходів є 49,7% ВВП; при перевищенні цього показника імовірність розгортання фінансових криз зростає до 66,8%. Водночас низка емпіричних досліджень свідчить, що при нагромадженні зовнішнього боргу понад 30-35% ВВП вплив зовнішньо-торгових операцій на економічне зростання стає негативним.

Станом на початок 2009 року, основними видами умовних зобов'язань уряду були такі:

- 1) гарантований державний борг – 58,72 млрд. грн.;
- 2) вклади фізичних осіб у банках України – 217,86 млрд. грн.;
- 3) зобов'язання уряду щодо відновлення заощаджень громадян в Ощадбанку і Держстраху СРСР – 121,0 млрд. грн.;
- 4) негарантований державою зовнішній борг державних банків – 23,87 млрд. грн.;
- 5) негарантований державою зовнішній борг не фінансових підприємств з часткою державної власності – 31,57 млрд. грн.

Таким чином, сума основних умовних зобов'язань уряду України досягала 453 млрд. грн.

Найбільш вагомі та високо ризикові умовні зобов'язання істотно підвищують кредитні ризики для кредиторів уряду і всебічно оцінюються рейтинговими агентствами. Зокрема, експерти агентства Standard&Poor's зазначають, що рівень державного боргу в Україні – один із найнижчих серед країн із перехідною економікою, проте розмір умовних зобов'язань уряду України сягає загрозливих розмірів. Рівень умовних зобов'язань держави, пов'язаний зі стабільністю банківської системи, оцінюється ними приблизно у 40% ВВП.

Рівень державного боргу в розвинутих країнах Великої двадцятки у 2009 році збільшився на 14,4% ВВП відносно 2007 року. У країнах з ринками, що формуються, рівень державного боргу залишається стабільним (табл. 2).

Таблиця 2

Державний борг у країнах Великої двадцятки у 2006-2010 роках, % ВВП

Країна	2006	2007	2008	2009	2010
Аргентина	78,3	65,9	49,2	38,6	33,7
Австралія	9,6	8,9	8,1	7,9	7,2
Бразилія	63,7	67,7	65,4	64,7	62,9
Канада	67,9	64,2	60,8	63,0	62,6
Китай	16,5	20,2	17,9	22,2	23,4
Франція	63,6	63,9	66,1	72,3	77,1
Німеччина	66,0	65,0	68,7	76,1	80,1
Індія	82,0	80,5	80,6	82,7	82,9
Індонезія	39,0	35,0	32,5	31,8	31,3
Італія	106,9	104,1	105,6	109,4	112,4
Японія	195,3	195,5	202,5	217,0	225,1
Корея	...	32,1	32,8	32,9	33,0
Мексика	38,5	38,3	39,3	42,1	42,5
Росія	9,1	7,3	5,8	6,5	6,5
Саудівська Аравія	27,3	18,7	12,9	11,6	9,7
Південна Африка	33,0	28,5	27,2	27,0	26,7
Іспанія	39,6	36,2	38,6	48,6	53,8
Туреччина	46,1	38,9	38,7	40,4	40,4
Великобританія	43,3	44,0	50,4	61,0	68,7
США	61,9	63,1	68,7	81,2	90,2
Усього	62,7	63,5	65,5	72,5	76,7
Розвинуті країни групи	77,6	78,8	83,2	93,2	99,8
Країни групи з ринками, що формуються	37,6	37,7	35,7	37,6	37,8

Джерело: International Monetary Fund, Fiscal Affairs Department. The State of Public Finance: Outlook and Medium-Term Policies After the 2008 Crisis. – March 6, 2009. – P. 25. – www.imf.org.

Фінансова криза в Україні протікає у трьох основних площинах:

- заморожування кредитної діяльності, вилучення депозитів із банківських системи, ерозії капіталу банківських установ;
- падіння світових цін на товари національного експорту, зниження рівня виробництва, погіршення фінансових результатів підприємств і зменшення надходжень до державного бюджету;

– вилучення обігових коштів підприємств і банків – міжнародних позичальників та скорочення валютних резервів НБУ в умовах високого зовнішньо боргового навантаження та неможливості рефінансування боргових виплат.

Ці чинники створюють передумови для безперспективного шляху розвитку з опорою на зовнішні фінансові ресурси за наявності не використуваного повною мірою потенціалу внутрішніх заощаджень. У попередні роки, за масштабного імпорту іноземного капіталу, розвиток національного кредитного і фондового ринків, а також фінансування інвестицій в основний капітал відбувалися переважно завдяки залученню зовнішніх заощаджень, а не трансформації в інвестиції внутрішніх.

У системі антикризового управління вагоме місце повинні посідати заходи фінансової політики, спрямовані на забезпечення платоспроможності уряду та корпоративних позичальників, які тимчасово зазнають проблем із ліквідністю. У разі неможливості рефінансування накопичених боргів приватних суб'єктів із ринкових джерел надання кредитної підтримки державою убезпечить національну економіку від масових дефолтів, руйнування національної фінансової системи і тривалої ізольованості від міжнародного ринку капіталів.

Діяльність НБУ повинна зосереджуватися на забезпеченні підтримки ліквідності банків, яка має короткостроковий характер і надається під високоякісне забезпечення, а органів державної влади – на підтримці платоспроможності економічних суб'єктів, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави. При цьому слід враховувати: операції з підтримки платоспроможності характеризуються високим ступенем ризику і певна частина фінансових витрат уряду, ймовірно, ніколи не буде відшкодована.

Ключовою умовою переривання ланцюга кризового розвитку подій є відновлення довіри між ринковими суб'єктами, що у часи економічної невизначеності вимагає від держави активних дій. Підвищення ступеня довіри неможливе без проведення рекапіталізації банківського сектору та вирішення проблем неякісних активів.

Міжнародною практикою напрацьовано такі основні принципи мінімізації витрат державних коштів на виконання урядом умовних зобов'язань:

- а) управління ризиками, що пов'язані з цими зобов'язаннями, до факту їх прийняття державою;
- б) часткове перекладання ризиків цих зобов'язань та витрат на їх виконання на плечі приватних суб'єктів;
- в) залучення законодавчих органів до процесу визнання і виконання умовних зобов'язань урядом;
- г) зважене планування бюджетних витрат, пов'язаних з умовними зобов'язаннями держави.

Крім того, застосовуються і інші інструменти розподілу ризиків між державою і приватним сектором:

- встановлення часового ліміту на трансакції, пов'язані з виконанням урядом умовних зобов'язань;
- офіційне визнання урядом можливості припинення певних операцій у разі з'ясування недоцільності подальшого застосування відповідних інструментів;
- встановлення вимог для бенефіціарів державної допомоги щодо надання прийнятної застави або передання в розпорядження уряду частини своїх акцій.

Для мінімізації фінансових ризиків, пов'язаних із накопиченням умовних зобов'язань держави, уряд має скеровувати свої зусилля на:

- 1) запровадження ефективних механізмів розподілу ризиків між урядом і приватними суб'єктами – реципієнтами державної допомоги;
- 2) удосконалення інституційної структури управління очевидними і неочевидними умовними зобов'язаннями уряду;
- 3) становлення адекватної системи моніторингу і звітності умовних зобов'язань.

Висновки. Умовні зобов'язання держави мають бути інтегровані в систему управління фінансовими ризиками і перебувати у сфері відповідальності Міністерства фінансів України. При цьому слід забезпечити координацію управління державним боргом України з управління очевидними умовними зобов'язаннями держави. У найближчому майбутньому необхідно перейти до розробки і реалізації якісно нової боргової стратегії, яка має орієнтуватися на інвестиційно-інноваційні фактори економічного зростання. Система управління державним боргом України повинна скеровуватися на обслуговування перспективних інвестиційних проєктів. Переорієнтація боргової політики держави на вирішення стратегічних завдань розвитку національної економіки потребує першочергового фінансування із позичкових джерел пріоритетних проєктів загальнонаціонального значення в галузях енергетичної і транспортної інфраструктури, надання підтримки розвитку експортних і високотехнологічних виробництв.

Проектування обсягів державних запозичень має здійснюватися на основі такого ключового принципу: борги, накопичені в період економічної кризи, слід погашати в період економічного піднесення, тобто зростання державного боргу не повинне мати перманентний характер. Стимулювання економіки за рахунок боргового фінансування може бути лише тимчасовим і набувати зворотної сили після відновлення економічного зростання.

Для становлення вираженої системи регулювання зовнішніх запозичень (у тому числі приватних) у період післякризового підновлення економіки і повернення вітчизняних позичальників на міжнародний ринок капіталів необхідно враховувати уроки міжнародного досвіду та усвідомлювати власні помилки, допущені у 2005-2008 роках у макроекономічній політиці. Так, стрімке зростання внутрішнього попиту, суттєве підвищен-

ня темпів інфляції та значна ревальвація національної валюти (на етапі залучення іноземного капіталу) обертаються різким падінням ВВП і дестабілізацією національної фінансової системи після реверсу потоків капіталу. "Жорстка посадка" економіки країни-позичальниці у багатьох випадках пов'язана зі значним збільшенням державних видатків на стадії припливу іноземного капіталу. Водночас обмеження зростання витрат держави запобігає різкому підвищенню обмінного курсу і нівелює тиск потоків капіталу на внутрішній попит, що згодом створює сприятливі умови для "м'якої посадки" національної економіки.

Література:

1. Козюк В. В. Державний борг в умовах ринкової трансформації України. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2002.
2. Драчук Ю. В. Державний борг у фінансовій політиці України // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – №10. – С. 3-8.
3. Вахненко Т. Державний борг України: поточний стан і ризики // Економіка України. – 2008. – №7. – С. 37-46.
4. Вахненко Т. П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи // Фінанси України. – 2009. – №6. – С. 14-28.

**МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ
У ФІНАНСАХ**

УДК 330. 43:504

Аверкина М. Ф.,*асистент Національного університету водного господарства та природокористування*

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

У статті запропоновано методику оцінювання рівня економіко-екологічної безпеки із застосуванням методу таксономії.

Ключові слова: економіко-екологічна безпека, оцінювання, економічна безпека, екологічна безпека, соціальна безпека, таксономічний аналіз

В статті предложена методика оценки уровня экономико-экологической безопасности с использованием метода таксономии.

Ключевые слова: экономико-экологической безопасность, оценка, экономическая безопасность, экологическая безопасность, социальная безопасность, таксономический анализ.

The methodology for the estimation of the economical-ecological safety's level, based on the taxonomical method, is proposed in this article.

Key words: factors of the economical-ecological safety, estimation, economical safety, ecological safety, social safety, taxonomical analysis.

Постановка проблеми. На сучасному етапі встановлення кількісної оцінки будь-якого явища дозволить не лише аналізувати його структуру та динаміку, але й розкрити можливості для прогнозування його станів та побудови економіко-математичних моделей залежності його кількісних параметрів від зміни сукупності чинників. Такий підхід дозволить зменшити суб'єктивність суджень і, як наслідок, звести до мінімуму помилки у висновках.

Необхідність кількісної оцінки економічної та екологічної безпеки потребує вирішення таких наукових проблем: вибір методів аналізу; проектування показників, які найбільш точно будуть відображати економічний та екологічний стан регіону, оцінка та інтерпретація отриманих результатів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз літератури з питань кількісної оцінки економіко-екологічної безпеки регіону показав відсутність такої комплексної методики, хоча розроблено низку методик, що оцінюють окремо економічну та екологічну безпеки, які висвітлені у працях Б. Данилишина, З. Герасимчук, Т. Клебанової, В. Пономаренка,

А. Татаркіна, А. Федорищевої, Є. Хлобистова, Н. Чернової, А. Шапаря та інших провідних науковців.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у розробці методики оцінювання економіко-екологічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Процес оцінювання економіко-екологічної безпеки регіону передбачає встановлення сукупності стабілізуючих та дестабілізуючих чинників впливу на економіко-екологічну безпеку регіону, розкриття механізму їх впливу та визначення кількісних меж такого впливу. Запропоновані автором етапи оцінювання рівня економіко-екологічної безпеки наведено на рис. 1.

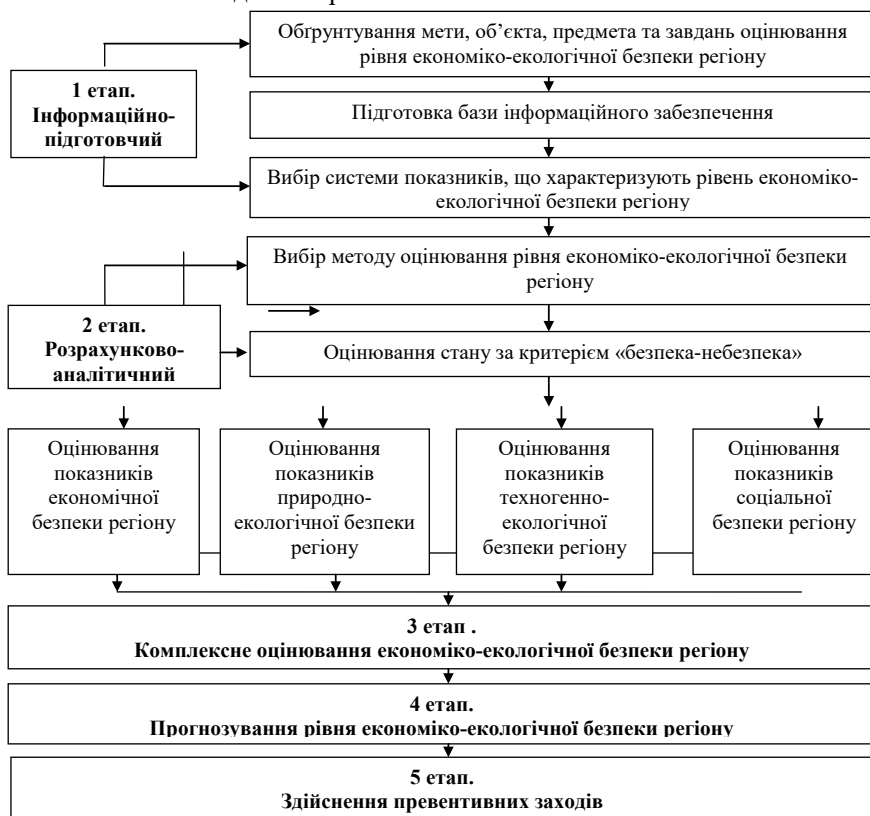


Рис. 1. Етапи оцінювання рівня економіко-екологічної безпеки

Перший етап “Інформаційно-підготовчий” передбачає формулювання мети та завдань оцінювання, визначення об’єкта та предмета оцінки

рівня економіко-екологічної безпеки. Відтак, метою оцінки є визначення рівня економіко-екологічної безпеки регіону; об'єктом аналізу виступає економічний, екологічний та соціальний стан регіону; предметом оцінки є рівень економіко-екологічної безпеки регіону.

Головними завданнями оцінювання рівня економіко-екологічної безпеки є:

Динамічний аналіз показників, які характеризують рівень економіко-екологічної безпеки

Визначення узагальнюючого показника, що відображатиме рівень економіко-екологічної безпеки регіону.

Проведення порівняльної характеристики областей за рівнем їх економіко-екологічної безпеки.

Формування висновків про стан економіко-екологічної безпеки досліджуваного регіону.

Другий етап "Розрахунково-аналітичний" передбачає вибір методу оцінювання рівня економіко-екологічної безпеки за критерієм "безпека-небезпека". Автор пропонує оцінювати рівень економіко-екологічної безпеки за такими складовими: економічна безпека; природно-екологічна безпека; техногенно-екологічна безпека; соціальна безпека. Природно-екологічна безпека та техногенно-екологічна безпека є складовими екологічної безпеки регіону.

Ці складові обрано у зв'язку з тим, що економіко-екологічну безпеку формують економічна, екологічна та соціальна безпеки. Показники, які використовуються при оцінці економічної безпеки регіону, обрані такі: коефіцієнт покриття імпорту експортом; відношення обсягу експорту до валової доданої вартості; відношення обсягу імпорту до валової доданої вартості; відношення обсягу інвестицій в основний капітал до валової доданої вартості; частка підприємств, що впроваджує інновації в загальній кількості промислових підприємств; рентабельність операційної діяльності промислових підприємств; рівень інфляції.

Оцінка рівня екологічної безпеки з позиції автора передбачає окремо визначення рівня природно-екологічної та техногенно-екологічної безпеки. Така оцінка дозволяє визначити чіткий вплив антропогенного навантаження на рівень екологічної безпеки. До показників, які характеризуватимуть рівень природно-екологічної безпеки регіону автор відносить: рівень еродованості с/г угідь; рівень розораності с/г угідь; вміст гумусу; частка радіаційно-забруднених земель; темпи росту лісовідновлення на землях загального фонду; лісовідновлення на землях загального фонду; частка води втраченої при транспортуванні; водоемність валової доданої вартості. До показників техногенно-екологічної безпеки відносяться: викиди шкідливих речовин у атмосферу стаціонарними джерелами; викиди шкідливих речовин у атмосферу пересувними джерелами; співвідношення обсягів водовідведення і потужностей очисних споруд; частка води спо-

житої на виробничі потреби; частка забруднених вод у загальному обсязі скидання; внесення мінеральних добрив у ґрунт в поживних речовинах на 1 га посівної площі; внесення органічних добрив на 1 га посівної площі; утворення відходів I-III класу небезпеки, т; знешкоджено відходів I-III класу небезпеки, т; частка знешкоджених відходів у спеціально відведених місцях або об'єктах та на території підприємств на кінець року в розрахунку на 1 км²; наявність небезпечних відходів у спеціально відведених місцях або об'єктах та на території підприємств на кінець року в розрахунку на 1 км².

Автором також пропонується окремо виділити блок – соціальна безпека. На його думку, оцінка рівня соціальної безпеки регіону поряд з економічною та екологічною також повинна мати місце з метою обґрунтування соціальних програм на регіональному рівні. У систему показників, які характеризуватимуть рівень соціальної безпеки, включатимуться: темпи росту доходів населення; середньомісячна заробітна плата (номінальна); рівень зареєстрованого безробіття; рівень зайнятості населення; кількість лікарняних ліжок на 10 тис. населення; природний рух населення на 1000 жителів; коефіцієнт злочинності; наявність житлового фонду в середньому на 1 особу.

У межах кожного блоку проводитиметься аналіз показників у розрізі областей Поліського економічного району у динаміці.

На третьому етапі “Комплексне оцінювання економіко-екологічної безпеки регіону” здійснюється оцінювання інтегрального показника рівня економіко-екологічної безпеки, який може формуватись за допомогою двох підходів.

При першому підході оцінки рівня економіко-екологічної безпеки пропонується залучити наступну систему показників: водосмістність валової доданої вартості; лісовідновлення на землях загального фонду; частка забруднених вод у загальному обсязі скидання; викиди шкідливих речовин у атмосферу пересувними і стаціонарними джерелами; частка знешкоджених відходів I-III класів небезпеки в загальному обсязі утворених відходів; відношення обсягу інвестицій в основний капітал до валової доданої вартості; рівень інфляції; частка підприємств, що впроваджує інновації в загальній кількості промислових підприємств; природний рух населення на 1000 жителів; рівень зайнятості населення; рівень зареєстрованого безробіття; коефіцієнт злочинності; темпи росту доходів населення.

При другому підході пропонується така система показників: навантаження на одне робоче місце; фінансові результати від звичайної діяльності у розрахунку на одного зайнятого; інвестиції в основний капітал на одного жителя; відношення експорту до імпорту; обсяги накопичених промислових відходів; відсоток еродованих земель; питома вага екологічних зборів, пред'явлених за забруднення понад ліміт; частка скинутих забруднених вод; розораність сільськогосподарських угідь; кількість внесених міне-

ральних добрив на 1 га посівів; співвідношення обсягів водовідведення та потужності очисних споруд; частка площі радіоактивного забруднення.

Оцінку показників рівня економіко-екологічної безпеки пропонується здійснювати за допомогою таксономічного аналізу, який передбачає розрахунок таксономічного показника рівня економіко-екологічної "безпеки-небезпеки" регіону. За своїм змістом він є синтетичною величиною, рівнодією всіх ознак, що дозволяє впорядкувати елементи певної сукупності за відстанню до певної визначеної у просторі точки, що є еталоном розвитку [2, с. 8]. Застосування саме цього методу при оцінці рівня економіко-екологічної безпеки дозволить обчислити інтегральний показник.

Розрахунок таксономічного показника передбачає послідовність певних етапів.

Відбір сукупності показників, які найбільшою мірою характеризуватимуть рівень економіко-екологічної безпеки-небезпеки регіону та формування масиву вихідних даних.

Поділи ознак на стимулятори і дестимулятори на підставі характеру впливу кожного з них на рівень економіко-екологічної безпеки-небезпеки регіону. Якщо конкретно вибрана ознака чинить позитивний вплив на економіко-екологічну безпеку регіону, її відноситимемо до множини стимуляторів, а якщо негативний – до множини дестимуляторів.

Із множини ознак вибираємо максимальне значення – для показників стимуляторів, мінімальне – для показників дестимуляторів. Оскільки показники масиву є неоднорідними і їх неможливо зіставити, то обов'язковим є стандартизація показників. Стандартизацію показників здійснюємо за показникам дисперсійного аналізу, а саме:

а) стандартизоване значення показника

$$P = \frac{Xi - \bar{Xi}}{\sigma_i}, (1)$$

де P – стандартизоване значення показника;

Xi – значення i -го показника масиву;

$\bar{Xi}$ – середнє арифметичне значення показника " i ";

σ_i – стандартне відхилення показника " i ".

б) середнє арифметичне значення:

$$\bar{Xi} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n Xi \quad (2)$$

в) стандартне відхилення показника:

$$\sigma_i = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (Xi - \bar{Xi})^2} \quad (3)$$

Зі стандартизованої системи показників присвоюємо максимальне (мінімальне) еталонне значення показникам стимуляторам (дестимулято-

рам), за відстанню до якого і буде розраховуватись інтегральний показник рівня економіко-екологічної безпеки. У результаті отримуємо вектор еталонних значень ознак B_0 із координатами P .

Відстань між окремими точками одиницями та точкою B_0 буде розраховуватись за такою формулою:

$$C_k = \sqrt{\sum_{i=1}^n (E_{tal} - P_i)^2}, \quad (4)$$

де E_{tal} – максимальне (мінімальне) значення стандартизованого показника стимулятора (дестимулятора) із масиву даних.

На основі попередніх обчислень проводиться розрахунок інтегрального показника економіко-екологічної безпеки за залежністю:

$$B = 1 - \frac{C_k}{C_0} \quad (5)$$

де:

$$C_0 = \overline{C_0} + 2\sigma_0 \quad (6)$$

$$\overline{C_0} = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n C_{k0} \quad (7)$$

$$\sigma_0 = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{k=1}^n (C_{k0} - \overline{C_0})^2} \quad (8)$$

Найбільш доцільно здійснити розрахунок часткових інтегральних показників за кожною складовою економіко-екологічної безпеки (економічної, природно-екологічної, техногенно-екологічної, соціальної), в результаті отримаємо три часткових інтегральних показники для оцінки рівня економіко-екологічної безпеки. Застосування саме цього методу при оцінці рівня економіко-екологічної безпеки дозволить обґрунтувати інтегральний показник.

Наступним етапом є визначення меж економіко-екологічної безпеки регіону. Для визначення проміжних станів, які характеризуватимуть економіко-екологічний ризик регіону та економіко-екологічну загрозу регіону, скористаємося формулою так званого “золотого поділу”, суть якого полягає у пропорційному відношенні, близькому до 0,618:0,382 [3, с. 466].

Четвертий етап “Прогнозування рівня економіко-екологічної безпеки” передбачає побудову моделі, яка базується на методі головних компонент, що дозволяє здійснювати прогноз рівня економіко-екологічної безпеки регіону.

П'ятий етап “Здійснення превентивних заходів” передбачає застосування важелів регулювання, з метою нейтралізації наслідків негативних впливів.

Висновки. Розроблена методика відрізняється від існуючих тим, що у підході автора комплексно оцінюється рівень економіко-екологічної безпеки. Запропонована методика дозволяє вирішити такі завдання:

Оцінювати окремо рівень економічної, екологічної і соціальної безпеки та комплексно рівень економіко-екологічної безпеки регіону.

Прогнозувати рівень економіко-екологічної безпеки в майбутньому.

Визначити пріоритетні напрями регулювання економіко-екологічної безпеки регіону на основі проведених розрахунків.

Література:

1. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование [Монография] / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова. – Харьков: ИД "Инжек", 2004. – 143 с.
2. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие [книга четвертая] / Сенчагов В. К. – М.: ЗАО "Финстатинформ", 2002. – 128 с. (Институт экономики РАН), С. 58.
3. Математическая энциклопедия / Гл. ред. И. М. Виноградов. – Т. 2. – Д – КОО. – М.: "Советская энциклопедия", 1979. – С. 467.

УДК 336. 71

Болгар Т. Н.,*кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедры “Финансы и банковское дело”
Кременчугского института Днепропетровского университета экономики и права*

ОЦЕНКА МОРАЛЬНЫХ РИСКОВ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДА ЭКСПЕРТНОГО АНАЛИЗА

У статті розглянуто підходи щодо оцінки моральних ризиків у банківській діяльності за допомогою методу експертних оцінок. Проаналізовані та оброблені результати експертних оцінок прояву моральних ризиків для основних банківських продуктів. Обґрунтована необхідність аналізу та обліку моральних ризиків у банківській діяльності.

Ключові слова: банківська діяльність, банківські продукти, метод Дельфі, моральні ризики, експертні оцінки.

В статье рассмотрены подходы к оценке моральных рисков в банковской деятельности с помощью метода экспертных оценок. Проанализированы и обработаны результаты экспертных оценок проявления моральных рисков для основных банковских продуктов. Обоснована необходимость анализа и учета моральных рисков в банковской деятельности.

Ключевые слова: банковская деятельность, банковские продукты, метод Дельфи, моральные риски, экспертные оценки.

In the article considered go near the estimation of moral hazards in bank activity by the method of expert estimations. Analyzed and treated results of expert estimations of display of moral hazards for basic bank products. The necessity of analysis and account of moral hazards is grounded for bank activity.

Key words: bank activity, bank products, method of Del'fi, moral hazards, expert estimations.

Постановка проблеми. Одним из наиболее проблемных моментов, связанных с моральными рисками банка, является оценка их достоверности. На сегодняшний день нет единых разработанных методик по оценке моральных рисков, и фактически банки не могут оценить уровень риска и угроз, являющихся результатом действия моральных рисков, а соответственно и последствия от них.

Разработка модели по оценке и учету моральных рисков в деятельности банка – это тема полноценного исследования. В статье рассматриваются некоторые возможные подходы к построению модели оценки моральных рисков.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами сущности и причин возникновения моральных рисков занимаются такие ученые как Алхиан А., Деметц Г., Вудвардс С., Лейн Т., Филлипс С., Гонгальский Д., Войфел Ч. [1, 2, 3, 4, 5].

Цель и задания исследования. Разработать принципиальные подходы оценки моральных рисков в банковской деятельности с помощью метода экспертного анализа.

Подача основного материала. Прежде всего, отметим, что разнообразие форм проявления моральных рисков (моральные риски, связанные с кредитной деятельностью, моральные риски, связанные с персоналом, моральные риски, связанные с наличием материнской компании и т. д.) обуславливает необходимость разработки конкретных моделей для конкретных видов (форм) моральных рисков. Сложно представить себе модель, которая будет одновременно (на базе одних параметров) оценивать моральный риск, связанный с выдачей кредита клиенту и моральный риск, связанный с действиями персонала. Единственным вариантом расчета интегральной величины морального риска для банка в целом, на наш взгляд, является построение нескольких моделей, дающих балльные оценки с последующим суммированием баллов по каждой модели и получением некоего совокупного результата, который и даст общее представление о величине морального риска [6].

Анализ основных видов моральных рисков, форм их проявления в банковской деятельности, а также методов борьбы с ними приведен нами в таблице 1, которая иллюстрирует возможные виды моральных рисков для различных банковских продуктов и набор методов по их нейтрализации [7].

Таблица 1
Возможные проявления моральных рисков для основных банковских продуктов и методы борьбы с ними

Банковский продукт	Возможные моральные риски	Методы борьбы с моральными рисками
1. Депозиты	Наличие фонда гарантирования вкладов населения	Надзор со стороны центрального банка
2. Кредиты	Неадекватное для банка поведение клиента, основанное на асимметричности информации	Создание и ведение базы неблагонадежных клиентов, угроза банкротства заемщика
3. Платежные карты	Мошенничество со стороны клиентов	Контроль за деятельностью клиентов
4. Расчетно-кассовое обслуживание		Анализ операций клиентов
5. Ценные бумаги	Неадекватное для банка поведение клиента, основанное на асимметричности информации	Более детальный анализ операции и ее условий. Ответственность персонала за последствия операции.

6. Факторинг	Неадекватное для банка поведение клиента, основанное на асимметричности информации	Более детальный анализ дебиторов
7 Форфейтинг	Проблемы с документами и возможные последствия от асимметричности информации	Более детальный анализ условий операции и контрагентов. Ответственность работников банка за результаты операции.
8 Финансирован. международной торговли	Проблемы с документами	Ответственность работников юридического отдела за результаты операции
9 Лизинг	Неадекватное для банка поведение клиента, основанное на асимметричности информации	Контроль за деятельностью клиентов
10 Инкассация	Мошенничество со стороны персонала	Эффективная заработная плата, контроль за поведением персонала
11 Консультации	Мошенничество со стороны персонала	Эффективная заработная плата
12 Доверительное управление	Асимметричность информации во взаимоотношениях “банк-персонал”	Контроль за поведением персонала банка
13 Хранение ценностей	Мошенничество со стороны персонала	Эффективная заработная плата
14 Банковские гарантии	Наличие гарантированного доступа к финансовым ресурсам, как результат – необоснованные гарантии со стороны банка	Ответственность руководства банка за результаты работы
15 Дилинг	Мошенничество со стороны персонала	Контроль за поведением персонала банка

Рассмотрим подход, который применим для оценки и ранжирования банковских продуктов, приведенных в табл. 1, с помощью метода экспертного анализа (метод Делфи).

Метод Дельфи – один из наиболее распространенных методов экспертной оценки будущего, т. е. экспертного прогнозирования. Этот метод разработан американской исследовательской корпорацией РЭНД и служит для определения и оценки вероятности наступления тех или иных событий [8].

Сущность метода экспертных оценок заключается в проведении экспертами профессионального интуитивно-логического анализа проблемы с количественной оценкой суждений и формальной обработкой результатов.

Получаемое в результате обработки обобщенное мнение принимается как решение проблемы (в нашем случае – оценка моральных рисков).

В настоящее время созданы методики, позволяющие организовать статистическую обработку прогнозов экспертов-специалистов и достигнуть их согласованного мнения. Классификация экспертных методов прогнозирования следующая (табл. 2) [9]:

Таблица 2
Классификация экспертных методов прогнозирования

Вид экспертизы	Вид обработки мнений экспертов						
	Без аналитической обработки			С аналитической обработкой			
Индивидуальная	Интервью	Экспертные	Генерация идей	Построение сценария	Метод "дерева целей"	Матричный метод	Морфологический анализ
Коллективная	Метод "мозгового штурма"			Метод коллективных экспертных оценок		Метод "Дельфи"	

Для экспертного прогнозирования проведен индивидуальный опрос экспертов. Экспертами в нашем случае были работники аналитических отделов четырех крупных отечественных банков.

Опрос проводится с помощью специальных анкет анонимно, т. е. личные контакты экспертов и коллективные обсуждения исключались. Полученные ответы сопоставлены и обобщены.

Математическая обработка результатов экспертных оценок следующая:

– вычисляем для каждого направления сумму рангов, выставленных всеми экспертами:

$$c_i = \sum_{j=1}^m a_{ij}, \quad (1)$$

где m – количество опрошенных экспертов; a_{ij} – ранг i -го направления, присвоенный j -ым экспертом.

Вычисляем отклонение суммы рангов от средней суммы для каждого фактора:

$$\Delta_i = c_i - \bar{c}, \quad (2)$$

где $\bar{c} = \frac{\sum_{i=1}^k c_i}{k}$, k – количество направлений.

Находим значение Δ_i для каждого фактора, оцениваем степень согласо-

ванности мнений экспертов. Для этого используем коэффициент конкордации W :

$$W = \frac{12 \cdot S}{m^2 \cdot (k^3 - k)}, \quad (3)$$

где $S = \sum_{i=1}^k \Delta_i^2$ – сумма квадратов отклонений.

Мнения экспертов считают согласованными, если выполняется неравенство:

$$\chi_p^2 \geq \chi_T^2, \quad (4)$$

где χ_p^2 – расчетное значение критерия Пирсона, вычисляемое по формуле:

$$\chi_p^2 = m \cdot (k - 1) \cdot W, \quad (7)$$

где χ_T^2 – табличное значение критерия Пирсона, выбирается по таблице [9].

В результате экспертного опроса для каждого эксперта необходимо оформить в виде таблицы математическую обработку результатов опроса.

Алгоритм выполнения опроса состоит в следующем: четверым банковским экспертам было предложено проранжировать 15 направлений (банковских продуктов) в соответствии с табл. 1. Оценки экспертов занесены в таблицу 3 (по 10 бальной системе):

Таблица 3
Оценки экспертов

№ эксперта	Оценки по направлению														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	9	4	5	6	8	7	7	9	6	6	5	7	6	8	6
2	8	3	4	5	7	6	5	8	8	7	6	5	8	8	6
3	9	5	5	6	7	7	8	6	6	8	7	6	7	7	7
4	10	6	6	7	7	6	6	5	5	6	5	5	7	6	5

Ранги определяются таким образом:

- все оценки i -го эксперта, выставленные по n направлениям, сортируются по убыванию значения оценки (строка “Значение оценки”) и нумеруются от 1 до n (строка “Номер оценки”);
- среди пронумерованных оценок определяются одинаковые оценки, каждой из которых присваивается одинаковый ранг, равный среднему арифметическому номеров оценок (строка “Ранги по направлениям”);
- ранги других оценок равны номерам оценок (та же строка).

Для 1-го експерта (таблиця 4) ранги по напрямленням определяться так:

1. Сортируем значения оценок по убыванию и снизу записываем номер соответствующего направления;
2. Нумеруем оценки от 1 до 15;
3. По номерам оценок определяем значения рангов.

Таблиця 4
Ранги по направлениям для 1 эксперта

Значение оценки	9	9	8	8	7	7	7	6	6	6	6	6	5	5	4
Номер направления	1	8	5	14	6	7	12	4	9	10	13	15	3	11	2
Номер оценки	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Ранги	1,5	1,5	3,5	3,5	3	3	3	10	10	10	10	10	13,5	13,5	15

Аналогично обрабатываем полученные данные и заносим в таблицу:

- ранги по направлениям для 2-го эксперта (таблица 5);
- ранги по направлениям для 3-го эксперта (таблица 6);
- ранги по направлениям для 4-го эксперта (таблица 7).

Таблиця 5
Ранги по направлениям для 2 эксперта

Значение оценки	8	8	8	8	8	7	7	6	6	6	5	5	5	4	3
Номер направления	1	8	9	13	14	5	10	6	11	15	4	7	12	3	2
Номер оценки	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Ранги	3	3	3	3	3	6,5	6,5	9	9	9	12	12	12	14	15

При равных значениях оценок номера направлений можно расставлять в любом порядке.

На листе рабочей книги Excel создаем формулу для расчетов (табл. 8), в которую заносим вычисленные ранги по направлениям:

В строке “Сумма рангов по направлению” при помощи команды “Авто-

сумма” вычисляем для каждого направления сумму рангов, выставленных 4-мя экспертами. Для первого направления она будет равна 6,5. Используя маркер заполнения, заполняем остальные ячейки строки.

Таблица 6
Ранги по направлениям для 3 эксперта

Значение оценки	9	8	8	7	7	7	7	7	7	6	6	6	6	5	5
Номер направления	1	7	10	5	6	11	13	14	15	4	8	9	12	2	3
Номер оценки	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Ранги	1	2,5	2,5	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	11,5	11,5	11,5	11,5	14,5	14,5

Таблица 7
Ранги по направлениям для 4 эксперта

Значение оценки	10	7	7	7	6	6	6	6	6	6	5	5	5	5	5
Номер направления	1	4	5	13	2	3	6	7	10	14	8	9	11	12	15
Номер оценки	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Ранги	1	3	3	3	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5	13	13	13	13	13

Чем важнее фактор, тем меньше соответствующая ему сумма рангов.

В строке “Средняя сумма рангов” заполняем одну выделенную ячейку. В качестве аргументов функции СРЗНАЧ (категория Статистические) выступают значения строки “Сумма рангов по направлению”.

В строке “Отклонение от средней суммы рангов” вычисляем для каждого направления разность между значением в строке “Сумма рангов по направлению” и средней суммой рангов. Ссылку на ячейку со значением средней суммы рангов при копировании необходимо сделать абсолютной.

Значения в строке “Квадрат отклонения” равны квадратам соответствующих значений строки “Отклонение от средней суммы рангов”. В последней ячейке строки вычисляем сумму квадратов отклонений.

Таблица 8

№ эксперта	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	1,5	15	13,5	10	3,5	3	3	1,5	10	10	13,5	3	10	3,5	10

2	3	15	14	12	6,5	9	12	3	3	6,5	9
3	1	7,5	14,5	11,5	3	6,5	2,5	11,5	2,5	6,5	9
4	1	7,5	7,5	3	19,5	7,5	13	13	7,5	13	12
Сумма рангов по направлению	6,5	52	49,5	36,5	19,5	26	25	29	26,5	42	39,5
Средняя сумма рангов	31,4										
Отклонение от средней суммы	-24,9	20,6	18,1	5,1	-11,9	-5,4	-6,4	-2,4	-4,9	10,6	8,1
Квадрат отклонения	620,01	424,36	327,61	26,01	141,61	29,16	40,96	5,76	37,21	24,01	112,36
Сумма квадратов отклонения	2103,1										

Степень согласованности мнений экспертов определяем при помощи коэффициента координации W :

$$W = \frac{12 \cdot S}{m^2 \cdot (k^3 - k)}, \quad (8)$$

где $S = \sum_{i=1}^k \Delta_i^2$ – сумма квадратов отклонений, m – количество опрошенных экспертов, k – количество направлений.

$$W = \frac{12 \cdot 2103,1}{4^2 (15^3 - 15)} = \frac{25237,2}{16(3375 - 15)} = \frac{25237,2}{3360} = 7,51$$

Расчетное значение критерия Пирсона вычисляется по формуле:

$$\chi_p^2 = m \cdot (k - 1) \cdot W \cdot (9)$$

$$\chi_p^2 = 4(15 - 1)7,51 = 420,56$$

Мнения экспертов считают согласованными, если выполняется неравенство:

$$\chi_p^2 \geq \chi_T^2, \quad (10)$$

где χ_p^2 – расчетное значение критерия Пирсона, вычисляемое по формуле (9):

$$\chi_p^2 = m \cdot (k - 1) \cdot W,$$

χ_T^2 – табличное значение критерия Пирсона, выбираем по таблице 9.

Таблиця 9

Значения χ^2 – распределения при надежности 95 %

k-1		k-1	
1	3,841	8	15,507
2	5,991	9	16,919
3	7,815	10	18,307
4	9,488	11	19,675
5	11,07	12	21,026
6	12,592	13	22,362
7	14,067	14	23,085

Табличное значение критерия Пирсона для $k=15$ ($k-1=14$)

$$\chi_T^2 = 23,085.$$

Так как неравенство (10) выполняется ($420,56 > 23,085$), то мнения экспертов можно считать согласованными. По мнению этих экспертов, самым важным является пятое направление, а самым несущественным – второе.

В нашем случае, относительно оценки морального риска – банковский продукт “кредиты” и возможное проявление его “неадекватное для банка поведение клиента, основанное на асимметричности информации” представляет наибольшую угрозу.

Выводы. Учитывая специфику моральных рисков, значительный уровень скрытности и непредсказуемости, банкам необходимо уделять максимум внимания их учету и анализу. Предложенная в работе оценка моральных рисков в банковской деятельности с помощью метода экспертного анализа частично поможет решить эту проблему. Тем не менее, все еще не решенным остается вопрос оценки моральных рисков.

Считаем, что моральные риски в банковской деятельности целесообразно рассматривать параллельно с понятиями: “асимметричная информация” – это ситуация, когда одна сторона соглашения владеет более полной информацией, чем кредитор; и “неблагоприятный выбор” – проблема кредитора, связанная с необходимостью правильного изучения заемщиков с высоким и низким уровнем риска, до осуществления инвестиций.

Эти проблемы планируется рассмотреть в последующих исследованиях.

Литература:

1. Alchian A. A., Demsetz H. Production, information costs, and economic organization / A. A. Alchian. – American economic Review, 1972. – N 6. – v. 62.
2. Лейн Тимоти Моральный риск. Способствует ли финансирование МВФ неосмотрительности заемщиков и кредиторов? [Электронный ресурс] / Тимоти Лейн, Стивен Филипс. – Режим доступа: // <http://www.imf.org>.
3. Долан Эдвин Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: пер. с англ. / Эдвин Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл. – СПб.: Санкт-Петербург оркестр, 1994. – 493 с.

4. Войфел Ч. Энциклопедия банковского дела и финансов [Текст] / Вулфел Чарльз Дж. – М.: Корпорация "Федоров", 2003. – 1584 с.
5. Гонгальский Д. Властелин вкладов [Текст] / Д. Гонгальский // Контракты. – 2004. – № 10. – С. 22-26.
6. Болгар Т. М. Необходимость учета моральных рисков при оценке уровня финансовой безопасности банков / Т. М. Болгар // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. пр. Т. 23. – Суми: УАБС НБУ, 2008. – С. 277-281.
7. Болгар Т. Н. Моральный риск заемщиков и кредиторов при предоставлении финансовой поддержки Международным Валютным Фондом / Т. Н. Болгар // Вісник Хмельницького національного університету. Т. 2. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – С. 23-26. – (Серія економічна).
8. Dalkey N. Tire Delphy Method: An Experimental Study of Group Opinion. – RAND Memo EM-5888-PR, 1969.
9. Касьяненко В. О., Старченко Л. В. Моделювання та прогнозування економічних процесів. Конспект лекцій: Навч. Посібник. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2006. – 185 с.

УДК 004. 78:336. 717

Володько Л. П.,*кандидат экономических наук, доцент Полесского государственного университета*

ЭКСПЕРТНО-СТАТИСТИЧЕСКАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА БАНКОВСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

У статті запропоновано модель критеріїв та чинників якості банківських інформаційних технологій, а також методику експертної оцінки якості. Розглянуто приклади практичного застосування запропонованої методики і подано аналіз отриманих результатів.

Ключові слова. Банківські інформаційні технології (БІТ), якість БІТ, критерії якості, оцінка якості, метод, ранг, методика.

В статье предложены модель критериев и факторов качества банковских информационных технологий, а также методика экспертной оценки качества. Рассмотрены примеры практического использования предложенной методики и дан анализ полученных результатов.

Ключевые слова. Банковские информационные технологии (БИТ), качество БИТ, критерии качества, оценка качества, метод, ранг, методика.

The model of criteria and BIT quality factors, and expert evaluation of quality methodology were offered. The examples of practical use of the offered methodology were considered, and the analysis of the results obtained was given.

Key words. Banking Information Technologies (BIT), BIT quality, quality criteria, quality evaluation, method, rank, methodology.

Постановка проблеми. На современном этапе развития национальной банковской системы Республики Беларусь возникает необходимость в качественных информационных технологиях. Поэтому на первый план переместились проблемы качества БИТ (банковских информационных технологий). Проблема повышения качества информационных технологий актуальна для любого банка, особенно на современном этапе развития, когда в повышении эффективности работы банков все большее значение играет фактор “качество”. Использование качественных информационных технологий влияет на уменьшение числа ошибок, лучшие результаты работы, дополнительные выгоды для клиентов, изменения в направлениях работы и т. д.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематике качества приурочены труды Аксень А. В., Бережной Е. В., Бережного В. И., Ильина Н. М., Кокаревой Т. А., Марьина Ю. И., Самаль С. А.

© Володько Л. П., 2010

Цель и задания исследования. Однако остро встает вопрос повышения качества информационных технологий банка. Это объясняется, во-первых, тем, что автоматизация банковской деятельности предъявляет повышенные требования к оперативности обработки и выдачи информации. И во-вторых, решение многих задач, связанных с информационным обеспечением деятельности банков позволяет не только снизить себестоимость выполняемых работ за счет экономии затрат живого труда, но и главное, повысить качество принимаемых решений за счет ускорения процессов поиска, обработки и выдачи нужной пользователю информации, то есть за счет повышения качества информационных технологий. Целью статьи есть исследование возможности применения экспертно-статистической методики оценки качества банковских информационных технологий.

Изложение основного материала. 1. Модель критериев и факторов качества БИТ.

БИТ являются сложными системами, принципиальной особенностью которых является невозможность выделения единственного критерия качества, полностью характеризующего их особенности. На основе изучения научной литературы, ГОСТов, практических наблюдений и специфики банковской деятельности для оценки качества БИТ предлагается модель наиболее значимых критериев и факторов [2; 5].

Модель представляет собой 6 критериев: 1-й критерий – качество информационного обеспечения; 2-й критерий – качество технического обеспечения; 3-й критерий – качество программного обеспечения; 4-й критерий – качество стратегических решений; 5-й критерий – качество разработки; 6-й критерий – социальная значимость. Каждый критерий может характеризоваться определенным набором факторов. Количество факторов может изменяться от нескольких единиц до десятков и даже сотен. Факторами качества БИТ, характеризующими 6 критериев соответственно являются: 1. 1 – организация и обработка данных; 1. 2 – работа в архивных днях; 1. 3 – разделение баз данных по годам; 1. 4 – наличие документации; 1. 5 – наличие Help; 2. 1 – аппаратная платформа; 2. 2 – технические характеристики; 2. 3 – функциональная полнота; 2. 4 – надежность; 2. 5 – эффективность; 2. 6 – адаптивность; 2. 7 – удобство эксплуатации; 3. 1 – функциональные возможности*; 3. 2 – степень интеллектуализации; 3. 3 – масштабируемость; 3. 4 – открытость; 3. 5 – сопровождаемость*; 3. 6 – внутренний учет; 3. 7 – качество выходных форм; 3. 8 – удобство взаимодействия; 3. 9 – безопасность; 3. 10 – информационная интеграция; 4. 1 – качество управления; 4. 2 – конкурентоспособность; 4. 3 – соответствие инструкциям; 4. 4 – поддержка единой учетной политики; 4. 5 – обеспечение управляемости бизнеса; 5. 1 – технологичность; 5. 2 – стандартизация и сертификация; 5. 3 – патентно-правовые показатели; 5. 4 – показатели качества сервиса; 6. 1 – лояльность клиентов; 6. 2 – лояльность персонала; 6. 3 – повышение культуры труда. Факторы, отмеченные знаком “*”, определены ГОСТом РБ (СТБ ИСО/МЭК 9126-2003) [5].

Каждый фактор в свою очередь может характеризоваться определенным количеством показателей, а каждый показатель своим субпоказателем, который может измеряться количественными, качественными или категориальными метриками. В данной статье рассматриваются только два верхних уровня иерархии качества (критерии и факторы).

2. Методика оценки факторов качества БИТ

Для оценки факторов качества БИТ предлагается описанная ниже методика.

1. Подбор и формирование групп экспертов. Подбор квалифицированных экспертов существенно влияет на результаты экспертизы. Процедура подбора группы экспертов включает три стадии: определение численности экспертов, составление списка экспертов, получение их согласия для участия в работе. Для каждой отдельной задачи вопрос определения количественного состава экспертной группы решается отдельно. Число экспертов должно быть достаточно большим для того, чтобы они могли учесть существенные особенности поставленной задачи и чтобы решение найденное при их помощи, было как можно точнее. Но слишком большое число экспертов приводит к несогласованности мнений, например, за счет экспертов с недостаточной квалификацией по данному вопросу и из-за чего возникают трудности в организации экспертизы. С учетом этого целесообразно формировать группу экспертов от 10 до 20 человек. Сотрудников подразделений банков по роду их взаимодействия с БИТ предлагается разбить на две группы: сотрудники, которые занимаются сопровождением БИТ (их меньшинство) и сотрудники, которые занимаются эксплуатацией БИТ (их большинство). Первую группу должны представлять такие специалисты как программисты, электроники, администраторы баз данных, системные администраторы. Во вторую группу необходимо включить таких специалистов как руководитель филиала, руководители структурных подразделений, экономисты, бухгалтеры, специалисты по операционно-кассовой работе и кассиры.

2. Проведение опроса экспертов. Этот этап представляет собой главный этап совместной работы исследователей и экспертов. Анкетирование является наиболее эффективным и самым распространенным видом опроса, так позволяет сочетать информационную обеспеченность экспертов с их самостоятельной оценкой проблемы. Для каждого эксперта предлагается анкета с правилами ее заполнения (см. табл. 1). Кроме этого каждый эксперт получает список факторов с четким определением каждого для их однозначного толкования.

Таблица 1 заполняется следующим образом: вначале эксперт ставит знак "+" по каждому фактору в одну из четырех граф значимости факторов (6-9 графы), затем оценивает важность каждого критерия, проставляя в графу 2 номер места с 1-го по 6-е. Если эксперт оценивает несколько критериев одинаково, то место этих критериев рассчитывается делением

суммы мест на число критериев. Например, если качество информационного обеспечения и качество разработки оценить одинаково и разделить между ними 3-е и 4-е места, то в графу 2 рядом с названиями критериев необходимо поставить цифры 3,5. Графы 5 и 10 экспертом не заполняются.

Таблица 1
Форма для анализа значимости критериев и факторов,
влияющих на качество БИТ

Наименование критерия	Ранг критерия	Наименование фактора	Условное обозначение факторов	Ранг фактора по 4-х бальной системе	Значимость фактора				Результрующий ранг фактора
					очень существенна	существенна	не очень существенна	не существенна	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Качество информационного обеспечения	3,5	Организация и обработка данных	X1	1	+				4
		Работа в архивных днях	X2	2		+			7
		Разделение баз данных по годам	X3	3			+		11
		Наличие документации	X4	1	+				4
		Наличие Help	X5	2		+			7
Качество технического обеспечения	2	Аппаратная платформа	X6	2		+			4
		Технические характеристики	X7	2		+			4
		Функциональная полнота	X8	2		+			4
		Надежность	X9	1	+				2
		Эффективность	X10	2		+			4
		Адаптивность	X11	3			+		6
		Удобство эксплуатации	X12	2		+			4

Качество программного обеспечения	1	Функциональные возможности *	X13	2		+		2
		Степень интеллектуализации	X14	3			+	3
		Масштабируемость	X15	2		+		2
		Открытость	X16	3			+	3
		Сопровождаемость *	X17	1	+			1
		Внутренний учет	X18	2		+		2
		Качество выходных форм	X19	2		+		2
		Удобство взаимодействия	X20	2		+		2
		Безопасность	X21	1	+			1
		Информационная интеграция	X22	2		+		2
Качество стратегических решений	5	Качество управления	X23	2		+		10
		Конкурентоспособность	X24	2		+		10
		Соответствие инструкциям	X25	2		+		10
		Поддержка единой учетной политики	X26	1	+			5
		Обеспечение управляемости бизнеса	X27	1	+			5
Качество разработки	3,5	Технологичность	X28	2		+		7
		Стандартизация и сертификация	X29	1	+			4
		Патентно-правовые показатели	X30	3			+	11
		Показатели качества сервиса	X31	2		+		7
Социальная значимость	6	Лояльность клиентов	X32	2		+		12
		Лояльность персонала	X33	2		+		12
		Повышение культуры труда	X34	3			+	18

3. Обработка мнений экспертов. По результатам анкетного опроса экспертов производится их предварительная обработка. Исследователь за-

полняет графу 5 таблицы 1 следующим образом: если знак "+" поставлен в графе 6, то ранг фактора будет равен 1, а если знак "+" поставлен в 7 графе, то ранг фактора будет равен 2 и т. д. После расчета ранга факторов и заполнения графы 5, рассчитывается результирующий ранг каждого фактора и заносится в графу 10 таблицы 1. Результирующий ранг фактора рассчитывается умножением значения графы 2 на значение графы 5. Если результат умножения получается дробным, то его необходимо округлить до ближайшего целого. Существуют и другие способы расчета результирующих рангов факторов, но они в данной статье рассматриваться не будут.

Для проведения экспертного анализа, ранжирования экспертных оценок и технологии их обработки предлагается использовать математический аппарат, предложенный известными специалистами в области анализа статистических исследований Кендаллом и Спирменом и подробно описанный в [3, 84; 4, 10].

По результатам 10 графы для каждой группы экспертов строится матрица рангов. На основании матрицы рангов результаты опроса обрабатываются по следующим формулам:

$$\Delta i = \sum_{i=1}^m a_{ij} - \frac{\sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^m a_{ij}}{k} = \sum_{i=1}^m a_{ij} - T, \quad (1)$$

где a_{ij} – i -й ранг каждого j -го фактора i -го эксперта;

число экспертов;

число факторов;

средняя сумма рангов;

Δi – разность между суммой каждого фактора и средней суммой рангов;

$$\sum_{i=1}^m a_{ij} = a_{1j} + a_{2j} + a_{3j} + \dots + a_{mj} \quad (2)$$

Эти расчеты производятся по каждому фактору. Кроме того, определяется коэффициент повторяемости рангов в j -м ранжировании:

$$T_j = \sum_{q=1}^r (t_{jq}^3 - t_{jq}), \quad (3)$$

где t_{jq} – число одинаковых рангов в j -м ранжировании q -го набора,

r – количество наборов одинаковых рангов в j -м ранжировании.

Подсчитывается сумма квадратов отклонений:

$$S = \sum_{i=1}^m (\Delta i)^2, \quad (4)$$

где $(\Delta i)^2$ – квадрат отклонения от средней суммы рангов.

На основании матрицы рангов строится средняя априорная диаграмма рангов по каждой группе экспертов или таблица 2.

4. Оценка согласованности мнений экспертов. Существуют различные походы оценки согласованности мнений экспертов. В нашем случае, учитывая связанные ранги, степень согласованности и значимости экспертов определяются с помощью коэффициента конкордации W и критерия χ^2 , которые составляют:

$$W = \frac{12S}{m^2(k^3 - k) - m \sum_{j=1}^m T_j}, \quad (5)$$

$$\chi^2 = \frac{12S}{mk(k+1) - \frac{1}{k-1} \sum_{j=1}^m T_j} \quad (6)$$

5. Анализ полученных результатов. На основании полученных экспертных оценок делаются выводы о значимости критериев и факторов, оказывающих существенное влияние на качество БИТ, как по каждой группе экспертов отдельно, так и по всему банку или банковской системе в целом. В заключение даются рекомендации для дальнейших исследований.

3. Практическое применение методики

В соответствии с предложенной методикой была произведена оценка факторов качества БИТ двух филиалов банков, действующих в г. Пинске. Это филиал ОАО "Приорбанк" и филиал АСБ "Беларусбанк". В каждом филиале были сформированы две группы экспертов, состав которых описан выше. В нашем случае, учитывая новизну проблемы, небольшую численность персонала в подразделениях банков, наличие квалифицированных специалистов первая группа состояла из 7 человек, а вторая из 20. Результаты проведенной экспертной оценки представлены в таблице 2, где в каждой группе факторы упорядочены по рангам. Это дает возможность факторы распределить по местам с 1-го по 34-е. При априорном ранжировании наиболее предпочитаемому фактору присваивается меньший ранг.

Табличное значение критерия $\chi^2 = 43,47$ при уровне значимости $\alpha = 0,05$ и при числе степеней свободы равно 30. В нашем случае число степеней свободы равно 33, то есть $k-1$. В связи с тем, что таблица распределения рассчитана на 30 значений [1, 340], то целесообразно ориентироваться на крайнее значение. В таблице 2 приведены расчетные значения критериев χ^2 . Если расчетное значение критерия χ^2 превышает критическое табличное значение, то коэффициент конкордации значим и мнения экспертов согласованы. Низкое значение коэффициентов конкордации от 0,03 до 0,13 говорит о том, что проблема исследования факторов влияющих на качество БИТ, является слабо изученной и требует скорейшего разрешения. Кроме того, большой разброс во мнениях может быть обусловлен отсутствием единой системы исследований по данному вопросу.

Таблиця 2
Средние априорные ранги факторов качества БИТ

АСБ "Беларусбанк"				ОАО "Приорбанк"			
1-я группа		2-я группа		1-я группа		2-я группа	
Условное обозначение фактора	Сумма результатов рангов факторов всех экспертов	Условное обозначение фактора	Сумма результатов рангов факторов всех экспертов	Условное обозначение фактора	Сумма результатов рангов факторов всех экспертов	Условное обозначение фактора	Сумма результатов рангов факторов всех экспертов
X17	12	X10	67	X21	13	X21	75
X21	14	X21	68	X17	14	X17	79
X13	15	X9	69	X13	16	X13	80
X14	18	X7	71	X15	18	X20	80
X15	19	X12	72	X22	19	X18	84
X16	20	X17	73	X14	20	X19	84
X19	20	X6	75	X20	20	X22	88
X22	21	X13	76	X19	21	X16	89
X20	22	X8	80	X18	22	X14	91
X18	25	X22	81	X9	24	X15	100
X7	39	X15	82	X16	24	X12	125
X12	39	X19	82	X8	29	X9	127
X9	40	X14	83	X10	29	X1	128
X10	40	X16	84	X11	29	X10	130
X6	42	X11	85	X7	30	X8	134
X8	46	X20	85	X6	31	X2	135
X11	47	X18	93	X12	31	X25	136
X1	51	X1	142	X26	41	X11	137
X4	51	X4	153	X27	42	X26	137
X5	55	X2	158	X24	44	X23	138
X2	57	X3	159	X23	45	X24	138
X3	59	X5	159	X25	46	X3	139
X25	69	X23	179	X29	55	X7	139
X23	70	X25	179	X28	58	X4	141
X26	72	X26	185	X31	58	X27	141
X28	72	X29	185	X30	60	X6	142
X29	73	X28	186	X1	63	X5	147
X31	76	X27	187	X4	68	X28	169
X27	77	X24	191	X3	69	X31	169
X24	78	X31	194	X2	70	X29	172
X30	78	X30	195	X5	71	X30	175
X34	87	X34	222	X34	73	X34	183
X32	89	X33	230	X32	75	X32	189

X33	90	X32	231	X33	76	X33	191
W =0,13		W =0,08		W =0,09		W =0,03	
X2 =29,67		X2 =24,99		X2 =21,15		X2 =12,03	

На основании данных таблицы 2 можно сделать вывод о том, что наиболее существенное влияние на качество БИТ, оказывают факторы программного обеспечения (за исключением 2-й группы экспертов АСБ “Беларусбанк”), а именно качество сопровождения (X17), безопасность (X21) и функциональные возможности (X13). Это говорит о том, что приобретенная БИТ, не только должна иметь широкий спектр разнообразных функций, но и фирма-поставщик должна обладать высокой репутацией по обслуживанию БИТ на протяжении всего жизненного цикла. А для этого фирма-поставщик должна иметь несколько “горячих” телефонных линий и содержать постоянно действующий штат высококвалифицированных специалистов не только в области информационных технологий, но и в предметных областях банковской деятельности. Очевидно, что в современном мире информационных технологий, а особенно, Интернет-технологий, банки должны первостепенное значение уделять информационной безопасности. 4-е и 5-е места, по мнению всех экспертов, распределились между такими важными факторами как масштабируемость (X15) и степень интеллектуализации (X14). Возможность масштабируемости программного обеспечения позволяет сохранить ранее сделанные капитальные вложения при переходе на более производительный вариант аппаратной платформы, расширить клиентскую базу банка и спектр предоставляемых услуг. А высокая степень интеллектуализации обеспечивает возможность автоматизации процесса принятия решения.

Остальные критерии, по мнению всех экспертов, выстроились следующим образом: качество технического обеспечения, качество информационного обеспечения, качество разработки, качество стратегических решений, социальная значимость. Среди факторов технического обеспечения наиболее существенными эксперты признали надежность (X9) и эффективность (X10). Хочется отметить, что эксперты недооценили такие факторы как лояльность персонала (X33) и повышение культуры труда (X34). Таким образом, на основании проведенного исследования можно с уверенностью сказать, что факторы программного обеспечения являются определяющими при оценке качества БИТ.

Выводы. Предложенные модель критериев и факторов, а также методика оценки качества в целом позволяют адекватно отразить основные характеристики и особенности качества информационных технологий не только в банках, но и в фирмах-разработчиках. Разработанная анкета и предложенная технология ее обработки позволяют систематизировать и достаточно просто получать объективную информацию об уровне значимости факторов. Хотелось бы отметить, что автором разработано про-

граммное обеспечение, реализующее предложенную методику, и это существенно расширяет возможности руководящего состава банков оценивать степень влияния каждого фактора на качество информационных технологий.

Литература:

1. Бережная Е. В., Бережной В. И. Математические методы моделирования экономических систем: Уч. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
2. Володько Л. П. Нечеткое моделирование в экспертном оценивании качества банковских информационных технологий // Банковский вестник. – 2008. – № 19. – С. 19-25.
3. Кокарева Т. А. Системный анализ процедур принятия управленческих решений. – М.: Лесная промышленность, 1991. – 208 с.
4. Ранговые корреляции в товароведении / А. В. Аксень, Ю. И. Марьин, С. А. Самаль, Н. М. Ильин. – Мн.: БГЭУ, 1993. – 39 с.
5. СТБ ИСО/МЭК 9126-2003. Информационные технологии. Оценка программной продукции. Характеристики качества и руководства по их применению [Текст]. Введ. 19. 03. 2003. – Мн.: Госстандарт, 2003. – 10 с.

УДК 330.4

Квашук О. В.,*викладач кафедри математичного моделювання та інформаційних технологій в економіці Національного університету "Острозька академія"*

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ В ОПОДАТКУВАННІ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

У статті розглядаються питання використання математичних методів і моделей у сфері оподаткування.

Ключові слова: *податкова політика, моделювання, математичні моделі, оподаткування.*

В статье рассматриваются вопросы применения математических методов и моделей в сфере налогообложения.

Ключевые слова: *налоговая политика, моделирование, математические модели, налогообложение.*

The article investigates the application of mathematical methods and models in the taxation.

Keywords: *tax policy, modeling, mathematical models, taxation.*

Постановка проблеми. Сучасна податкова система зазнає нищівної критики як у наукових колах, так і з боку підприємців, політичних діячів, депутатського корпусу. Відсутність глибокого аналізу фінансових зв'язків в економіці та потреби держави у фінансових ресурсах для виконання нею функцій регулювання темпів і пропорцій розвитку економіки, підтримання на належному рівні суспільного добробуту, обороноздатності, систем державного управління.

Отже, на даному етапі існує необхідність всебічного дослідження питань, пов'язаних із впливом системи оподаткування на економічні процеси.

Актуальність дослідження обумовлена необхідністю розвитку та удосконалення податкової політики з метою пошуку шляхів економічного зростання, зокрема через впровадження нових принципів побудови податкової системи країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Українські вчені мають певні здобутки в дослідженні теоретичних і практичних аспектів оподаткування. У роботах О. Д. Василика, В. П. Вишневецького, А. І. Даниленка, І. О. Луніної, В. І. Міщенко, С. В. Науменкової, Ц. Г. Огня, А. М. Соколовської, В. М. Суторміної, В. М. Федосова, Л. М. Шаблистої, С. І. Юрія та інших значна увага приділяється обґрунтуванню ролі і місця податків в

економічній системі, дослідженню інституціональних чинників, які впливають на еволюцію податкових механізмів, напрямів реформування податкової системи тощо.

У працях сучасних вітчизняних і зарубіжних авторів С. Лондара, В. Юринця, А. Скрипника, В. Вишневського, П. Буряка, А. Смірнова, С. Мовшовича, Е. Балацького, І. Чугунова, Д. Йоргенсена, А. Ауэрбаха, запропоновані підходи до моделювання складних процесів у сфері оподаткування на основі економіко-математичних моделей.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в тому, щоб проаналізувати існуючі методи і моделі, які використовуються органами податкової служби для здійснення податкової політики держави.

Виклад основного матеріалу. Наповнення дохідної частини бюджету держави – це основна мета державної податкової політики. Хоча не варто забувати і про інші функції податкової політики, які теж є досить важливими і тісно пов’язані між собою. На основі ефективного здійснення податкової політики забезпечується реалізація головних напрямків державної фінансової політики.

Більшість вчених економістів вважають, що податкова система України переважно орієнтована на виконання фіскальної функції, а проголошені в законі України “Про систему оподаткування” принципи [1] стимулювання підприємницької виробничої діяльності і соціальної справедливості майже не виконуються.

Важливою характеристикою податкової політики держави є рівень податкового навантаження на платника податків. Для його вимірювання часто використовують декілька показників. Так, на макрорівні його визначає частка податкових надходжень H_1 в бюджет у ВВП:

$$H_1 = \frac{HP}{BВП} * 100\%, \quad (1)$$

де HP – податкові надходження до бюджету;

$BВП$ – валовий внутрішній продукт.

За оцінками експертів загальне податкове навантаження в Україні в 2002 р. майже вдвоє перевищувало цей показник в групі країн, куди вона входить за рівнем ВВП на душу населення [3, с. 34].

Податкова система України почала створюватись в 1991 р. і до теперішнього часу знаходиться на стадії формування. Звичайно, що цей процес не може відбуватися без врахування світового досвіду і тенденцій, пов’язаних з поглибленням міжнародного розподілу праці і збільшенням перерозподілу капіталів и робочої сили, які сприяють інтернаціоналізації податкових систем різних країн [4, с. 68]. Це означає, що при збереженні окремих особливостей оподаткування в кожній країні у податкових систем з’являється все більше спільних рис.

Функції збору податків та здійснення контролю за сплатою податків покладено на податкову систему України. Науковцями різних країн створено багато різноманітних математичних моделей, які покликані покращити податкову систему, обґрунтувати і довести, які мають бути встановлені податки, як для фізичних так і юридичних осіб, щоб в подальшому стимулювати їх підприємницьку діяльність, підвищувати їх добробут, стимулювати економіку країни. Багато моделей залишаються суто теоретичними в силу певних обставин. Зокрема, непостійність та часта зміна податкового законодавства України та дуже велика кількість самих податків. Інколи і фахівцю не просто розібратись у складній податковій системі. При побудові математичних моделей інколи просто виокремлюють одну якусь складову при цьому не враховуючи вплив і взаємозв'язки з іншими складовими економічного процесу. Багато моделей так і не знайшовши свого застосування залишаються суто теоретичними.

Одним із науковців, хто мав змогу перевірити свою теорію на практиці, був А.Лаффер. За його теорією, збільшення податків до певної межі, веде до збільшення надходжень до бюджету. Але при дуже високих податках спостерігається зворотній процес, надходження до бюджету починають зменшуватись. Дана теорія перевірялась на економіці США і не знайшла свого підтвердження. У процесі дослідження кривої Лаффера авторами обґрунтовано, що дана крива є наочною теоретичною конструкцією, але її недоцільно використовувати як точний аналітичний інструмент для обґрунтування бюджетно-податкової політики. Це пов'язано з тим, що для кожного конкретного випадку за інших рівних умов її форма (а отже, еластичність податкової бази за ставкою податку) залежить від такої довільної величини, як тривалість розрахункового періоду. Вона впливає на місцезнаходження точки на графіку, в якій знаходиться господарство на початковий момент часу.

Твердження про те, що зниження ставок податків може супроводжуватися розвитком подій за Лаффером, не є коректними, якщо спеціально не обумовлювати, про який часовий період йде мова [5].

В роботі податкових органів України працівники все більше починають застосовувати математичні підходи для здійснення професійної діяльності.

Сучасні принципи відбору платників податків для виїзних податкових перевірок в Україні в основному ґрунтуються на експертно-евристичних методах. Проте можливості такого підходу вельми обмежені в сучасних умовах, що зумовлює роль суб'єктивного чинника. Зв'язку з цим витікає необхідність використання нових методів та підходів до відбору платників податків для виїзних перевірок, зокрема математичного моделювання.

Питаннями моделювання відбору платників податків присвячені роботи як зарубіжних, так і вітчизняних науковців: А. Сандмо, Ч. Колфелтера, А. Вітте, Д. Вудбері, В. Пружанського, Л. Уайлда, М. Мареллі, А. Лаффера, В. Мірабо, Т.Г. Сьоріка, А.А. Васіна, О.І. Панової, Г.І. Букаєва. Про-

те у більшості робіт цих авторів розкриваються лише теоретичні аспекти. Тому проблема відбору платників податків залишається недостатньо розвинутою.

Відбір платників податків являє собою збір статистичних даних про платників та розділення їхньої статистичної сукупності за найбільш значущими ознаками на деякі визначені класи, наприклад, за категоріями уваги на "Добросовісних платників", "Платників податків помірного ризику", "Платників податків високого ризику", "Платників податків високого ризику з ознаками шахрайства" (Наказ Державної податкової адміністрації України "Про затвердження Порядку розподілу платників податків за категоріями уваги до їх супроводу" (N 471 від 12.08.2004 р.)). Такий процес і є кластеризацію.

Методи кластерного аналізу дозволяють вирішувати наступні задачі:

- розбиття вихідної сукупності об'єктів на порівняно невелику кількість областей групування (кластерів) так, щоб елементи одного кластера були максимально подібними між собою;
- виявлення структури сукупності досліджуваних об'єктів;
- визначення природного розширення вихідних об'єктів на чітко виражені кластери, які розташовані на деякій відстані один від одного, і які розпадаються на так само віддалені одна від одної частини.

Необхідність використання кластерного аналізу для відбору платників податків пояснюється, перш за все, тим, що він дозволяє розглядати достатньо великий об'єм інформації і різко скорочувати великі масиви соціально-економічної інформації, робити їх компактними та наочними. Також за допомогою кластерного аналізу будуються науково обґрунтовані класифікації, виявляються внутрішні зв'язки між одиницями спостережуваної сукупності. Слід зазначити, що кластерний аналіз, на відміну від більшості математико-статистичних методів, не накладає обмежень на вигляд даних об'єктів [6].

Податкові служби деяких країн (США, Канада) для відбору платників податків використовують системи інтелектуального аналізу даних (зокрема експертні системи).

На даному етапі дуже часто у роботі податкових органів доводиться приймати рішення в умовах неповної інформації про фактичний стан речей. Неповнота і невизначеність інформації можуть виникати з обох боків. Однією стороною є податковий орган, а з іншого платники податків. Серед загальної кількості платників податків завжди є такі, які цілеспрямовано намагаються ухилитися від сплати податків. У зв'язку з тим, що у сторін різні цілі, виникає конфліктна ситуація. На практиці такі ситуації можна вирішити за допомогою математичних моделей теорії ігор [7, с.32].

Прогнозування податкових надходжень з використанням статистичних методів – валива складова частина податкового аналізу. Методи, що застосовуються для прогнозування податкових надходжень можна розді-

лити на два класи: статистичні моделі динамічних рядів і прогнозування на базі економічних моделей. До першого класу статистичних моделей прогнозування відносяться моделі побудовані засобами економетричного апарату. Другий клас моделей – структурні економічні моделі. Вони являють собою стохастичні рівняння, що встановлюють залежність між модельованою змінною, представленою у вигляді часового ряду, і певним набором економічних показників, також представлених у вигляді часових рядів. Основна ідея цього підходу полягає в тому, що динаміка часового ряду, прогноз якого потрібно побудувати, може залежати від поводження деяких інших змінних, по яких у нас є дані. Такі моделі мають набагато більше переваг для використання при прогнозуванні.

Одним із найбільш поширених інструментів аналізу можливих наслідків рішень, прийнятих у сфері податкової політики є мікроімітаційні моделі. Це один з найкращих засобів для аналізу можливих наслідків зміни податкового законодавства на доходи бюджету.

Висновки. Рівень розвитку економіки країни є наслідком відсутності адекватних методологій та інструментарію для дослідження та формування податкової політики. Більшості моделей є статичними і не мають практичного застосування. Відповідь на процеси які відбуваються в динаміці можна отримати за допомогою динамічних моделей. При побудові моделей слід враховувати змінність економічними показниками, швидкоплинністю перехідних процесів, а також нелінійними економічними залежностями.

Незважаючи на велику кількість економіко-математичних моделей і методів, що використовуються для дослідження процесів податкової політики, питання побудови нових якісних моделей, питання пошуку нових підходів залишається відкритим.

Це в свою чергу дасть можливість вибудовувати нову, якісну податкову систему, яка буде здійснювати всі принципи податкової системи, записані в законі України “Про податкову систему”. Для забезпечення економічного зростання, для виходу з економічної кризи, Україні потрібно вдосконалювати роботу органів податкової служби, застосовувати різноманітні математичні методи і моделі в їх діяльності, залучати новітні інформаційні технології. Динамічний характер процесів економіки вимагає створення нових моделей, застосування нових підходів із залученням світового досвіду у сфері оподаткування.

Література:

1. Закон України Про державну податкову службу в Україні від 04.12.90. – № 509-ХІІ в ред. Закону від 24.12. 93 № 3813-ХІІ зі змінами та допов.
2. Закон України Про систему оподаткування від 25.06.91 № 1251-ХІІ в ред. Закону від 18.02.97 № 77/97-ВР зі змінами та допов.

3. Податкова система України / За ред В. М. Федосова. – К.: Либідь, 1994. – 464 с.
4. Гридчина М. В., Тропина В. Б., Вдовиченко Н. И., Калина А. В. Налоговая система Украины. – К.: МАУП, 2003. – 144 с
5. Вишневский В. Оценка возможностей снижения налогового бремени в переходной экономике / В. Вишневский, Д. Липницкий // Вопросы экономики. – 2000. – № 2. – С. 107-116.
6. Ролик Т. Ю., Ніколаєнко В.Л. Переваги кластерного аналізу як методу статистичного моделювання для відбору платників податків. – <http://intkonf.org/rolik-tyu-ktn-dots-nikolaenko-vl-perevagi-klasternogo-analizu-yak-metodu-statistichnogo-modelyuvannya-dlya-vidboru-platnikov-podatkov/>
7. Антонов В. М. Модернізація податкової служби: Моделі. Методи. АРМ. – К.: КНТ, 2006. – 220 с.
8. Куценко Т. Ф. Бюджетно-податкова політика: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 256 с.
9. Малыхин В. И. Экономико-математическое моделирование налогообложения: Учеб. пособие. – М.: Высшая школа, 2006. – 103 с.
10. Колемаев В. А. Экономико-математическое моделирование. Моделирование макроэкономических процессов и систем: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 061800 "Математические методы в экономике" / В. А. Колемаев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 295 с.

УДК 330. 46

Ковальчук В. М.,*викладач кафедри математичного моделювання та інформаційних технологій в економіці Національного університету "Острозька академія"*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВ'ЯЗАННЯ БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНИХ ЗАДАЧ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У НЕЧІТКОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Статтю присвячено аналізу математичних моделей прийняття рішень в умовах багатокритеріальності та невизначеності з метою підвищення їх обґрунтованості та ефективності.

Ключові слова: прийняття рішень, багатокритеріальність, невизначеність, моделювання слабоструктурованих задач, альтернатива, нечітке середовище, теорія нечітких множин.

Статья посвящена анализу математических моделей принятия решений в условиях многокритериальности и неопределенности с целью повышения их обоснованности и эффективности.

Ключевые слова: принятие решений, многокритериальность, неопределенность, моделирование слабоструктурированных задач, альтернатива, нечеткая среда, теория нечетких множеств.

The article deals with the analysis of mathematical models for decision making under multicriterianess and uncertainty to increase their justification and efficiency.

Key words: decision making, multicriterianess, uncertainty, modelling of semistructured problems, the theory of fuzzy sets, the fuzzy environment.

Постановка проблеми. Проблеми прийняття рішень останнім часом заслуговують на все більшу увагу. Це зумовлено зростаючим динамізмом навколишнього середовища, збільшенням взаємозалежності багатьох рішень, стрімким темпом розвитку науково-технічного прогресу. Керівники усіх рангів, приймаючи рішення, стикаються з проблемами пошуку інформації, невпевненістю, невизначеністю, а в деяких випадках і з конфліктністю у процесі вироблення рішення. Прийняття рішення – це комплексний та неоднозначний у часі динамічний процес, що виникає у випадку, коли необхідно обрати найкращий у певному сенсі варіант серед множини альтернативних варіантів для досягнення бажаного або заданого результату.

У загальному випадку процес прийняття рішення полягає в оцінці можливих альтернатив та виборі кращої з них за певними заданими критеріями.

ми. При цьому припускається, що реалізація будь-якого з варіантів рішень передбачає настання певних наслідків, аналіз та оцінка яких повністю характеризує обраний варіант. Для оцінювання альтернатив та можливих наслідків традиційно використовуються складні аналітичні розрахунки, знання фахівців-експертів, засоби сучасних інформаційних технологій.

Особливо актуальними є проблеми підтримки рішень у процесі управління соціально-економічними системами. Такі системи належать до категорії так званих цілеспрямованих систем, що мають ціль функціонування та містять у своєму складі людей як елементи [1, с. 8]. Такі системи являють собою надзвичайно складні об'єкти дослідження і характеризуються:

- неповторністю ситуацій вибору;
- складним для оцінювання характером альтернатив;
- недостатньою визначеністю наслідків дій;
- наявністю сукупності різнорідних чинників, які необхідно враховувати під час прийняття рішень;
- унікальністю та нестандартністю ситуацій, що виникають при прийнятті рішень;
- наявністю особи або групи осіб, які несуть відповідальність за прийняття рішень [2, с. 84].

При цьому за умов обмеженості усіх видів ресурсів, зростанні масштабів діяльності, загострення конкурентної боротьби безперервно зростають, з однієї сторони, складність рішень, що приймаються, а з іншої – вимоги до їх ефективності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню процесів прийняття рішень присвячено багато праць зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема Дж. Неша, Дж. фон Неймана, О. Моргенштерна, Э. Мулена, В. А. Гурвіча, В. Ф. Ситника, Г. Саймона, Ю. В. Єршова, Є. І. Левіна. Значний внесок у розробку формальних математичних моделей та інструментальних засобів розв'язання задач прийняття рішень зробили такі вчені як Фішберн П., Кіні Р. Л., Райф Р., Сааті Т., Руа Б., Заде Л., Орловський С. А., Ларічев О. І., Салуквадзе М. Є., Подіновський В. В., Волошин О. Ф., Наконечний О. Г., Зайченко Ю. П., Панкратова Н. Д. та багато інших. Однак загалом проблема далека від повного вирішення, особливо при розв'язанні задач, пов'язаних з необхідністю урахування багатокритеріальності та невизначеності моделей вибору.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз та узагальнення основних підходів до формалізації процесу прийняття рішень в умовах невизначеності та багатокритеріальності.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах дослідження складних економічних систем здійснюється не стільки заради пізнання самого об'єкта дослідження, скільки для забезпечення його цілеспрямованої діяльності. Дією, що надає будь-якій діяльності цілеспрямованості, є процес прийняття рішення. Саме вибір рішення забезпечує відповідність усієї ді-

яльності певній визначеній цілі або сукупності цілей. У процесі функціонування будь-якої економічної системи рано чи пізно настає момент, коли усі подальші дії можуть бути різними і призводять до різних результатів, проте реалізувати можна лише одну дію, причому повернутися до ситуації, що мала місце раніше (до початкового стану) не є можливим. Здатність приймати рішення в таких умовах є надзвичайно важливою якістю, притаманною особам, що приймають рішення (ОПР) в різній мірі.

В економічній діяльності проблеми вибору та прийняття рішень виникають при розв'язанні задач розвитку та функціонування, виборі стратегій дій, визначенні спеціальних завдань, делегуванні відповідальності, оцінюванні результатів, ініціюванні змін [2]. У таких випадках процес прийняття рішення зводиться до пошуку найкращих, у певному сенсі, альтернатив. При цьому широкого застосування набули методи математичного моделювання.

Низка дослідників, зокрема Сааті Т. А., Саймон Г. А., Ховард К. М. відзначають таку характерну ситуацію, що виникає при моделюванні процесів прийняття рішень:

- 1) повна формалізація процесу пошуку найкращих рішень можлива лише для добре вивчених, кількісно сформульованих задач;

- 2) для розв'язання якісно виражених задач повністю формальних алгоритмів не існує, окрім примітивного та не завжди прийняттого алгоритму перебору (методу проб та помилок).

У роботі [2] усі проблеми, що потребують прийняття рішень у процесі управління соціально-економічними системами, поділяють на три типи.

До першого типу належать добре структуровані проблеми, в яких основні залежності визначені настільки повно, що вони можуть бути виражені числами або символами, і тому легко формалізуються та програмуються. До таких завдань належать задачі бухгалтерського обліку, підготовки виробництва, функціонування кадрової системи, складського обліку тощо.

Другий тип – це неструктуровані проблеми, для яких описані лише важливі ресурси, ознаки і характеристики, а кількісні залежності між ними невідомі. Розв'язання таких задач можливе у разі застосування неформалізованих процедур, які базуються на неструктурованій, з високим рівнем невизначеності інформації. До таких завдань належить значна частина проблем прогнозування, перспективного планування, організаційного перетворення, проблеми прийняття стратегічних рішень. Більшість неструктурованих проблем розв'язується за допомогою евристичних методів, у яких не передбачена жодна упорядкована логічна процедура пошуку їх розв'язку, а сам метод цілком залежить від особистих характеристик людини (інформованості, кваліфікації, досвіду, інтуїції тощо). Особливістю евристичних методів є здатність здійснювати пошук рішення навіть тоді, коли не сформульовано задачу і невідомі способи її розв'язування [1, с. 159].

До третього типу належать слабоструктуровані (змішані) проблеми, що містять як кількісні, так і якісні елементи, причому маловідомі й не-

визначені акценти проблеми мають тенденцію домінувати. Термін "слабо-структуровані проблеми" (ill-structured) вперше був введений Г. Саймоном [3]. Для таких задач характерна відсутність методів розв'язання на основі безпосередніх перетворень даних. Постановка таких задач потребує прийняття рішень за умов недостатності інформації. До слабоструктурованих задач можна віднести задачі з розподілу капіталовкладень, вибору проєктів, проведення наукових досліджень і розробок, складання плану виготовлення виробів широкого вжитку тощо.

Характерними особливостями слабоструктурованих проблем є те, що:

- рішення, що приймаються, стосуються майбутнього;
- рішення є унікальними у тому сенсі, що кожного разу проблема є або новою для ОПР, або вона має нові особливості у порівнянні з проблемами, що вже мали місце;
- рішення пов'язані з невизначеністю в оцінках альтернатив, що об'єктивно зумовлена недостатньою кількістю інформації на момент прийняття рішення;
- оцінки альтернативних варіантів розв'язку слабоструктурованих задач мають якісний характер і в більшості випадків сформульовані вербально.

Найважливіша особливість слабоструктурованих проблем полягає в тому, що їх концептуальна модель може бути створена тільки на підставі додаткової інформації, яку надає особа, що бере участь у розв'язанні проблеми. Тому такі моделі не можуть бути об'єктивними, неупередженими.

У загальному випадку, прийняття рішення є дією над неперервною або дискретною множиною альтернатив, у результаті здійснення якої отримують підмножину обраних альтернатив. Звуження множини альтернатив можливо, якщо існує спосіб порівняння альтернатив між собою для визначення більш привабливих на основі деякого критерію переваги. При цьому вважається, що множина альтернатив, на якій необхідно здійснювати вибір, є попередньо сформованою, визначені цілі, заради яких здійснюється вибір та існують критерії оцінки і порівняння альтернатив. Варто зауважити, що в практичній діяльності реалізація цих етапів є досить непростю задачею і пов'язана зі складністю реальних економічних систем, недостатньою формалізацією цілей, багатокритеріальністю.

У праці [4] математична модель задачі прийняття рішення представлена у вигляді наступного набору інформації:

$\langle T, X, R, A, F, G, D \rangle$,

де T – постановка задачі вибору рішення;

X – множина допустимих альтернатив;

R – множина критеріїв вибору;

A – множина шкал вимірювань за критеріями (порядкові, інтервальні, відношень, найменувань);

F – відображення множини допустимих альтернатив на множину критеріальних оцінок (наслідки рішень);

G – система переваг особи, що приймає рішення;

D – правило, що відображає систему переваг ОПР.

Математичні постановки задач прийняття рішень можуть суттєво відрізняються одна від одної. Класифікація моделей та задач прийняття рішень здійснюється в залежності від наступних ознак [5, 6]:

1) за множиною альтернатив X : задачі прийняття рішень поділяються на скінченні, злічені та континуальні;

2) за потужністю множини R (оцінка може здійснюватися за одним або декількома критеріями, які в свою чергу, можуть мати як кількісні, так і якісні характеристики) – задачі прийняття рішень бувають однокритеріальні (з скалярним критерієм) та багатокритеріальні (з векторним критерієм);

3) за видом відображення множини F (детерміноване, ймовірнісне та невизначене) – розрізняють задачі прийняття рішень в умовах визначеності (наслідки вибору рішення точно відомі), в умовах ризику (відомі ймовірності можливих наслідків прийнятих рішень) та в умовах невизначеності (невідомі або неоднозначні наслідки, що не допускають ймовірнісну інтерпретацію);

4) за типом системи переваг G (переваги однієї особи або колективу в цілому) – розрізняють задачі індивідуального або групового вибору;

5) за режимом вибору рішення – одноразові задачі або задачі, що повторюються, допускаючи навчання в процесі прийняття рішень;

6) за відповідальністю за прийняття рішення – односторонні або багатосторонні. При багатосторонньому виборі рішення ступінь узгодженості може змінюватися від повного збігу інтересів сторін (кооперативний вибір) до їх протилежності (вибір в конфліктних умовах).

З формальної точки зору процедуру прийняття рішення у загальному випадку можна сформулювати наступним чином:

$$\{X, F\} \rightarrow X^*, (1)$$

де X – початкова множина альтернатив;

F – функція, що визначає правило вибору рішення;

X^* – обрана підмножина варіантів.

Існує низка підходів до опису процесу вибору рішення, зокрема: критеріальний підхід; опис за допомогою бінарних відношень; груповий вибір; вибір як результат розв'язку задачі оптимального управління.

Найбільш дослідженим є критеріальний підхід, основними поняттями якого є поняття критерію та функції, що визначає правило вибору. Вважається, що кожен окремо взятий альтернативу в задачі прийняття рішення можна оцінити конкретним числом. Тоді порівняння альтернатив зводиться до порівняння відповідних їм чисел.

Нехай x – деяка альтернатива з множини альтернатив X . Для усіх $x \in X$ може бути задана функція, що називається критерієм (цільовою функцією, функцією переваг), яка володіє властивістю, що якщо альтернатива x_1 більш приваблива за альтернативу x_2 , то $f(x_1) > f(x_2)$.

Якщо вибір будь-якої альтернативи призводить до відомих наслідків (задача прийняття рішення в умовах визначеності) і заданий критерій $f(x)$ кількісно виражає оцінку цих наслідків, то найкращою альтернативою x^* буде та, для якої значення критерію $f(x)$ буде найбільшим.

Основний недолік критеріального підходу полягає в тому, що в більшості випадків у процесі прийняття рішень неможливо вибрати єдиний критерій, який досить повно характеризував би всі найважливіші властивості альтернатив. Тому доводиться здійснити оцінку не за одним, а за декількома частковими критеріями, які якісно відрізняються один від одного (багатокритеріальні задачі прийняття рішень). В економічній діяльності такі ситуації трапляються постійно, наприклад максимізація прибутку при одночасній мінімізації ризику.

Нехай для оцінки альтернатив використовується декілька часткових критеріїв $f_i(x)$, $i=1, 2, \dots, n$. Теоретично можливо визначити одну альтернативу з множини X , що буде мати найменше значення за усіма n критеріями. Така альтернатива буде найкращою, рішення, яке їй відповідає – найефективнішим:

$$x^* = \arg \text{extr} \{f_i(x)\}, x \in X, i=1, 2, \dots, n, \quad (2)$$

де x^* – оптимальний розв'язок;

n – кількість часткових критеріїв.

Проте на практиці розв'язання багатокритеріальних задач можливе лише в тому разі, якщо пошук найкращого рішення здійснюється на множині узгоджених рішень. У протилежному випадку виникає задача багатокритеріального вибору на множині суперечливих рішень, яка не має єдиного розв'язку.

У літературі [7, с. 8] наводяться такі найбільш поширені способи розв'язання багатокритеріальних задач прийняття рішення:

– метод скаляризації, суть якого полягає у зведенні багатокритеріальної задачі до однокритеріальної шляхом введення певного суперкритерію у вигляді скалярної функції векторного аргументу:

$$F(x) = G(f_1(x), f_2(x), \dots, f_n(x)). \quad (3)$$

Суперкритерій дає можливість упорядкувати альтернативи за величиною $F(x)$, виділивши найкращу. Вид функції $F(x)$ визначається в залежності від ваги кожного критерію в суперкритерії. Задача прийняття рішення з використанням методу скаляризації зводиться до мінімізації суперкритерію $F(x)$. Метод має низку суттєвих недоліків, зокрема об'єднання декількох критеріїв в один загальний завжди супроводжується певними труднощами, пов'язаними з побудовою самої функції та її подальшою оптимізацією. Крім того, багатокритеріальна задача передбачає впорядкування множини точок у багатовимірному просторі, що в принципі не може бути однозначним та повністю визначатися впорядковуючою функцією;

– метод умовної мінімізації, суть якого полягає у використанні припущення про те, що окремі критерії, як правило, є нерівнозначними між собою (деякі менш важливі, ніж інші). Виділяють головний критерій, а ре-

шту розглядають як додаткові, неосновні. Тоді задача прийняття рішення полягатиме в знаходженні екстремуму основного критерію, за умови, що значення решти критеріїв буде знаходитись у певних інтервалах;

– метод послідовних поступок. Суть методу полягає у впорядкуванні частинних критеріїв у порядку убуття їх важливості, виборі найважливішого критерію і визначенні найкращої за цим критерієм альтернативи. Далі визначають величину, на яку можливо зменшити отримане значення самого найважливішого критерію, щоб за його рахунок збільшити, наскільки можливо, значення наступного за важливістю критерію і т. д.;

– пошук множини Парето. За цим методом відмовляються від пошуку найкращої альтернативи і погоджуються з тим, що перевагу одній альтернативі перед іншою можна надавати лише у випадку, коли вона краща за усіма критеріями. У випадку, коли перевага за одним критерієм не збігається з перевагою за іншим, такі альтернативи вважають непорівнянними. У результаті попарного порівняння альтернатив, усі гірші за усіма критеріями альтернативи відхиляються, а ті, що залишилися (не домінуючі), приймаються. Якщо усі максимально допустимі значення частинних критеріїв не відповідають єдиній альтернативі, то прийняті альтернативи утворюють множину Парето і на цьому процедура прийняття рішення закінчується. При необхідності вибору лише однієї альтернативи вводяться додаткові критерії, обмеження, залучають експертів;

– вибір на основі багатокритеріальної функції корисності використовується, якщо задані n альтернатив, m наборів зовнішніх умов та k критеріїв. Кожна альтернатива оцінюється за усіма критеріями для усіх наборів зовнішніх умов. Далі формують k матриць $n \times m$. Кожен елемент матриці x_{ij}^k являє собою числову оцінку i -ї альтернативи по критерію k при реалізації j -го набору зовнішніх умов. Для прийняття рішення вводиться багатокритеріальна функція корисності, що має вигляд числової функції, визначеної на множині можливих альтернатив і для якої виконується умова: якщо альтернатива x_1 більш приваблива, ніж альтернатива x_2 , то $u(x_1) \geq u(x_2)$. Основна проблема методу полягає у складності побудови єдиної для усіх критеріїв функції корисності.

Усі наведені вище кількісні методи розв'язання багатокритеріальних задач прийняття рішень мають обмежене практичне застосування при дослідженні реальних економічних систем. Це пов'язано з тим, що значна кількість економічних параметрів є невизначеними, неточними, нечітко заданими, тому застосування при побудові формальних моделей прийняття рішень детермінованих методів призводить до значних помилок. У ситуаціях прийняття рішень, коли хоча б один із елементів задачі (альтернативи, критерії, обмеження, залежності) описується якісно (нечітко), має місце задача прийняття рішення при нечіткій вхідній інформації. Перспективним напрямком розробки методів прийняття рішень у нечіткому середовищі є лінгвістичний підхід на базі теорії нечітких множин [9, 10, 11].

Задача прийняття рішення у нечіткому середовищі характеризується наступними елементами:

- нечіткими критеріями $f_i^{\sim}(x)$, $i=1,2,\dots,n$;
- нечітким оператором максимізації $\max f_i^{\sim}(x)$ (нечіткі інструкції типу "бажано, щоб значення критерію $f_i^{\sim}$ було якомога більшим");
- нечіткими критеріальними обмеженнями (нечіткі інструкції типу "бажано, щоб значення критерію $f_i^{\sim}$ було більше, менше або дорівнювало значенню $b_i - < (>, =)$;
- інформацією про приблизну важливість критеріїв (вагові коефіцієнти, низка пріоритетів);
- нечіткими обмеженнями на вектор незалежних змінних $x \in C^{\sim}$, где $C^{\sim}$ – нечітка множина;
- детермінованими обмеженнями на незалежну змінну $x \in W$.

Джерелами нечіткості в такій задачі будуть нечіткість критеріїв, нечіткість максимізації, нечіткість обмежень, нечіткість взаємної важливості критеріїв.

Задачу прийняття рішень у нечіткому середовищі можна формалізувати наступним чином: необхідно визначити вектор $x^* = (x_1^*, \dots, x_n^*)$, що забезпечує такі значення локальних критеріїв, які задовольняють ОПР:

$$\max f_i^{\sim}(x), i=1,2,\dots,n,$$

$$X = \{x: x \in W, g_q(x) >^{\sim} b_q, q=1,2,\dots,L\},$$

$$x \in X,$$

де $f_i^{\sim}(x)$ – нечіткі локальні критерії; $g_q(x)$, $q=1,2,\dots,L$ – функції обмежень, які визначають допустиму область W багатокритеріальної задачі прийняття рішень; b_q – задані числа, що можуть бути нечіткими.

Прийняття рішення в нечітких умовах передбачає використання логічної схеми, важливою рисою якої є симетрія по відношенню до цілей та обмежень. Таким чином знімається різниця між цілями і обмеженнями, що дозволяє досить просто сформулювати на їх основі рішення.

Нехай $X = \{x\}$ – задана множина альтернатив. Тоді нечітка ціль G буде ототожнюватися з фіксованою нечіткою множиною G в X . У традиційному підході задається критерій $f(x)$, що використовується в процесі прийняття рішення для встановлення лінійної впорядкованості на множині альтернатив. Очевидно, що функція належності нечіткої цілі виконує ту ж задачу і може бути отримана з критерію $f(x)$ за допомогою нормалізації, що зберігає встановлену лінійну впорядкованість. Схожим чином нечітке обмеження C в просторі X визначається як деяка нечітка множина в X . І ціль, і обмеження розглядаються як нечіткі множини в просторі альтернатив. Це дає можливість не робити між ними різниці при формуванні рішення.

Рішення – це вибір однієї чи декількох альтернатив із множини існуючих. Зважаючи на це, нечітке рішення визначають як нечітку множину в просторі альтернатив, що отримана в результаті перетину заданих цілей та обмежень.

Нехай у просторі альтернатив X задані нечітка ціль G та нечітке обмеження C . Тоді нечітка множина D , що утворена перетином G та C , називається рішенням. Відповідно функція належності рішення буде мати вигляд:

$$\mu_D = \mu_G \cap \mu_C$$

Для більш загального випадку, коли ми маємо n цілей та m обмежень, результуюче рішення визначається перетином усіх заданих цілей та обмежень, тобто:

$$D = G_1 \cap G_2 \cap \dots \cap G_n \cap C_1 \cap C_2 \cap \dots \cap C_m$$

У зазначеному визначенні нечіткого рішення цілі та обмеження входять у вираз для D абсолютно однаковим чином, що і доводить твердження про тотожність цілей та обмежень у сформульованій логічній схемі процесу прийняття рішення в нечітких умовах.

Висновки. Отже, більшість задач, що виникають при прийнятті рішень у процесі управління економічними об'єктами є слабоструктурованими, неструктурованими та багатокритеріальними. Їм властиві недостатність наявної інформації, її суперечливість і нечіткість, перевага якісних оцінок цілей та обмежень, слабка формалізованість алгоритмів розв'язку. Рішення таких задач містять неформалізовані процедури, що базуються на інформації з високим рівнем невизначеності. Ця обставина є причиною невдач у разі застосування "класичних" математичних моделей, а також стимулом для розвитку адекватного математичного апарату. Сучасні тенденції розвитку теорії прийняття рішень передбачають поєднання здатності людини розв'язувати неформалізовані задачі з можливостями формальних алгоритмів та комп'ютерного моделювання.

При моделюванні процесу прийняття рішень в умовах невизначеності доцільно застосовувати математичний апарат теорії нечітких множин, що дозволяє моделювати невідомі функціональні залежності, описувати наближені міркування людини, долаючи таким чином лінгвістичний бар'єр між особою, що приймає рішення, судження і оцінки якої є наближеними та нечіткими, і комп'ютерами, які можуть виконувати тільки чіткі інструкції.

Таким чином, теорія нечітких множин є інструментом, що може успішно використовуватись при прийнятті рішень щодо тих систем і процесів, що є надто складними для дослідження традиційними кількісними методами.

Література:

1. Шарапов О. Д., Дербенцев В. Д., Семьонов Д. С. Економічна кібернетика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 231 с.
2. Ситник В. Ф. Системи підтримки прийняття рішень: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 614 с.
3. Simon H. The Structure of Ill-structured Problems // Artificial Intelligence. – 1973. – V. 4. – P. 181-202.
4. Борисов А. Н., Виллюмс Э. Р., Сукур Л. Я. Диалоговые системы принятия решений на базе мини-ЭВМ. – Рига: Зинатне, 1986. – 195 с.

5. Андрейчиков А. В., Андрейчикова О. Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике – М.: Финансы и статистика, 2000. – 368 с.
6. Блюмин С. Л., Шуйкова И. А. Модели и методы принятия решений в условиях неопределенности. – Липецк: ЛЭГИ, 2001. – 138 с.
7. Гафт М. Г. Принятие решений при многих критериях. – М.: Знание, 1979. – 64 с.
8. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. – М.: Айрис пресс, 2002. – 576 с.
9. Алтунин А. Е., Семухин М. В. Модели и алгоритмы принятия решений в нечетких условиях: Монография. – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2000. – 352 с.
10. Сявавко М. С., Рибицька О. М. Математичне моделювання за умов невизначеності. – Львів: Українські технології, 2000. – 320 с.
11. Бочарников В. П. Fuzzy-технология: Математические основы. Практика моделирования в экономике. – СПб: "Наука", РАН, 2001. – 328 с.

УДК 519. 86:336. 73

Руська Р.,*викладач кафедри ЕММ Тернопільського національного економічного університету*

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ НАДХОДЖЕННЯ КОШТІВ ДО КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ

На основі статистичних даних проаналізовано інтенсивність надходження коштів за користування позиками і знайдено функціональну залежність, яку доцільно використовувати в моделюванні процесу надходження платежів для врахування флуктуації розміру портфеля даної кредитної спілки впродовж різних часових інтервалів.

Ключові слова: кредитна спілка, динамічна модель, стохастичні потоки, портфель, метод найменших квадратів.

На основе статистических данных проанализирована интенсивность поступления средств за пользование ссудами и найдена функциональная зависимость которую целесообразно использовать в моделировании процесса поступления платежей для учета флуктуации размера портфеля данного кредитного союза на протяжении разных часовых интервалов.

Ключевые слова: кредитный союз, динамическая модель, стохастические потоки, портфель, метод наименьших квадратов.

On the basis of statistical data the intensity of proceeds from loans was analyzed and the functional dependency was found, which is appropriate to apply in modeling of receipt of funds processes for taking into consideration the fluctuations of portfolio size of given credit union during different time intervals.

Key words: credit union, dynamic model, stochastic flows, portfolio, least-squares method.

Постановка проблеми. Створювати й використовувати імітаційні моделі в діяльності кредитних спілок з імовірнісними елементами можливо і доцільно лише тоді, коли випадкові чинники повністю описані за допомогою математичного апарату, що досягається на базі вивчення емпіричних даних про поведінку випадкових величин. Використовуючи емпіричні дані можна моделювати лише минуле, відтворювати колишню поведінку системи – можливими подіями виявляються тільки ті, які вже відбулися. У випадку використання теоретичного розподілу легше змінювати параметри генератора випадкових чисел, коли потрібно перевірити чутливість моделі або випробувати на ній різні можливі стратегії [1, с. 447-450].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основними стохастичними фінансовими потоками в діяльності кредитної спілки є процес надхо-

дження за виданими позиками та процес виплат (по депозитах і паях). Ці два процеси протікають у різних масштабах часу і мають різні масштаби вимірювання. Значна кількість наукових праць, зокрема В. Гончаренка, П. Козинця, А. Оленчика, О. Луцишина А. Морозова, В. Зіновчука, Г. Климка, П. Саблука, О. Крисального, Я. Макферсона, А. Аззі та ін присвячена розвитку та стійкості кредитних спілок.

Мета і завдання дослідження. Проте залишаються актуальними питання пошуку ефективних методів та механізмів забезпечення стійкості кредитних спілок, питання, пов’язані з прогнозом надходження коштів на майбутнє. Тому метою цієї статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів моделювання процесу надходження коштів до кредитної спілки.

Виклад основного матеріалу. Абсолютна більшість кредитних спілок України працюють із нестационарними сукупностями, за відсутності рівноваги між притоком та відтоком надходжень, і – що найважливіше – без чітко сформованих сукупностей за видами кредитування. Таким чином, розмивається поняття “вид кредитування”, у той час як методика розрахунку тарифів передбачає, що тарифні ставки обчислюються для замкнутої кредитної сукупності. За відсутності таких сукупностей тарифи перестають бути інструментом розподілу збитку і не відображають реальних зобов’язань позичальника і кредитора. У результаті кредитна спілка починає “переливати кошти однієї групи позичальників на користь іншої, що не є функцією кредитування” [2, с. 288-290].

При аналізі статистичних даних про надходження до кредитних спілок України виявлено, що інтенсивність їх надходження не є сталою, а процес надходження не можна вважати стаціонарним (табл. 1). У таблиці подано інтенсивність надходження коштів трьох кредитних спілок України, які за розміром відносяться до групи найбільших, а отже, їх кредитні портфелі вже відносно сформовані.

При усередненні значення інтенсивності і зведенні процесу до стаціонарного втрачається відповідність моделі реальній системі, коректність висновків, які робляться на основі дослідження моделі, точність параметрів управління системою, одержаних у результаті моделювання.

Таблиця 1
*Зміна інтенсивності надходження впродовж року**

Надходження за	Азовська кредитна компанія (м. Маріуполь), грн	Мрія (Ужгород), грн	Харківська каса взаємодопомоги (Харків),грн
Квітень	10033,27	221173,1	915784
Травень	4980,26	379516,3	1449074
Червень	54681,19	512259,9	604514
Липень	483605,3	71404,07	160876
Серпень	73212,88	85179	693983,5

Вересень	151783,9	645956,2	888946,6
Жовтень	1044976	814223,8	98325,18
Листопад	115207,7	266961,6	768511,3
Грудень	367918,6	60903,44	889650,1
Січень	23995,43	628609	379467,6
Лютий	7684,31	305749,2	1026478
Березень	469722,4	219285	988741,1
Середнє	233983,4	350935,1	738695,9
Середньоквад- ратичне відхилення	311928,7	248955	383831

* складено автором за даними [3]

Для побудови динамічної моделі кредитної спілки процес надходження коштів доцільно описувати послідовністю $T_1, T_2, \dots, T_n$, моментів їх сплати, які, як і моменти виплати, є випадковими, а також послідовністю незалежних випадкових величин $(Y_k, k > 1)$, що задають розмір надходжень. Згідно основного твердження теорії ризику, процес настання випадкових подій і величина пов'язаних із ними надходжень (виплат) повинні розглядатися окремо, оскільки є взаємозалежними.

Розглянемо випадковий процес

$$S_t = \sum_{k=1}^{n_t} Y_k \quad (1)$$

де: S_t – сумарний обсяг внесків, здійснених упродовж часу $(0; t)$,

n_t – кількість внесків, які надійшли за час $(0; t)$;

Y_k – величина k -го внеску.

Зробимо природні припущення про характер поведінки процесу:

1) події, пов'язані з надходженням внесків на інтервалах часу, які не перетинаються, є незалежними випадковими подіями;

2) розподіл кількості членів, які взяли позики в інтервалі $[t, t+h]$ не залежить від t , а залежить лише від h ;

3) ймовірність того, що на інтервалі $[t, t+h]$ буде здійснено принаймні одне надходження, дорівнює $ah + f(h)$, де a – константа, а $\lim_{h \rightarrow \infty} \frac{f(h)}{h} = 0$;

4) ймовірність надходження двох або більше внесків за проміжок часу $[t, t+h]$ становить III. [4, с. 270].

За таких умов випадковий процес (1) з необхідністю є узагальненим процесом Пуассона і для будь-якого t випадкова величина n_t має розподіл Пуассона з параметром λt , де λ відображає середню кількість внесків за одиницю часу [5, с. 69-85], тобто

$$P_i = P(n_t = i) = e^{-\lambda t} \frac{(\lambda t)^i}{i!}, i = 0, 1, \dots \quad (2)$$

Припущення про пуассонівські властивості процесу надходжень накладає обмеження на модель. Для врахування флуктуації розміру портфеля доцільно дослідити зміну кількості надходжень (внесків) упродовж різних часових інтервалів, тобто оцінити тип і параметри функції $\lambda(t)$. Рис. 1 відображає кількість внесків досліджуваної кредитної спілки, одержаних упродовж календарного року, усереднену за 2008-2010 роки.

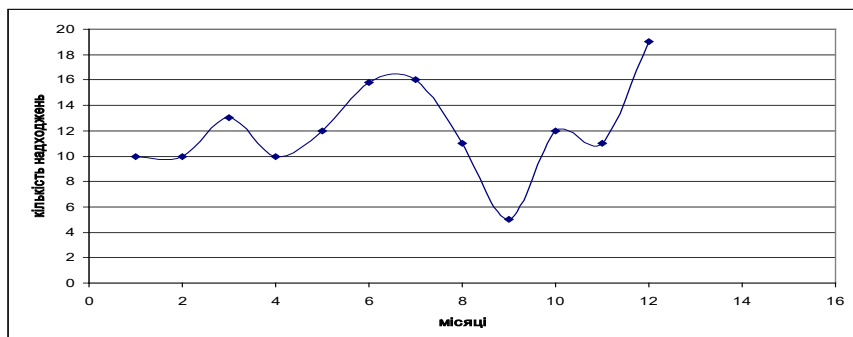


Рис 1. Графік емпіричної функції $\lambda(t)$ для досліджуваної кредитної спілки*

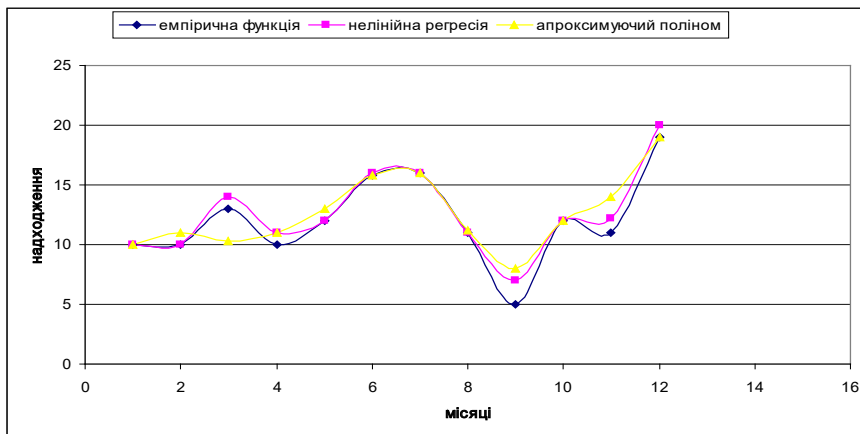
*складено автором

Дослідження флуктуацій розміру портфелів інших кредитних спілок свідчить, що траєкторія кривої на рис. 1 є характерною для більшості спілок України, оскільки відображає основні закономірності процесу сплати платежів. Спостережувані коливання пояснюються як сезонними змінами, так і особливостями фінансового ринку. Сезонні коливання кількості надходжень пов'язані з коливанням рівня ділової активності фізичних та юридичних осіб.

Для врахування виявлених особливостей процесу надходження платежів при моделюванні діяльності кредитних спілок необхідно висунути гіпотезу про характер функціональної залежності $\lambda(t)$ і апроксимувати її деяким математичним виразом шляхом регресійного та кореляційного аналізу. Найкращим наближенням буде таке рівняння регресії, для якого коефіцієнт детермінації (R^2) є найбільшим. На рис. 2 наведений графік апроксимуючого полінома шостого степеня, оцінки параметрів якого знайдені методом найменших квадратів [6, с. 150]. Рівняння поліноміальної регресії і величина достовірності апроксимації (R^2) мають вигляд:

$$y = -0,0014x^6 + 0,0566x^5 - 0,8504x^4 + 6,0641x^3 - 21,143x^2 + 33,78x - 8,1818,$$

$$R^2=0,6826$$



Р

Рис 2. Апроксимація функції інтенсивності $\lambda(t)^*$

* складено автором у результаті моделювання

Отже, поліноміальне рівняння регресії пояснює лише 68,3% всієї варіації інтенсивності $\lambda(t)$. Для збільшення точності апроксимації зробимо альтернативне припущення про характер функціональної залежності. Зважаючи на циклічні коливання емпіричної функції, знайдемо параметри апроксимуючого рівняння у формі гармонійних коливань:

$$\lambda(t) = a_0 + a_1 \cos wt + b_1 \sin wt + a_2 \cos 2wt + b_2 \sin 2wt + \dots + a_n \cos nwt + b_n \sin nwt \quad (3)$$

Період w знаходиться із співвідношення $wT = 2\pi$, зважаючи, що коливання відбуваються щоквартально:

$$w = \frac{2\pi}{T} = \frac{2\pi}{90}$$

Оцінка параметрів рівняння (3) методом найменших квадратів дала результат:

$$\begin{aligned} \lambda(t) = & 7743221.41 + 3637349.01 \cos \frac{2\pi}{90}t + 30737624.87 \sin \frac{2\pi}{90}t + 13738631.08 \cos \frac{4\pi}{90}t + \\ & - 31402543.19 \sin \frac{4\pi}{90}t - 14796307.05 \cos \frac{6\pi}{90}t + 13865842.84 \sin \frac{6\pi}{90}t + \\ & + 6066835.275 \cos \frac{8\pi}{90}t - 2383436.29 \sin \frac{8\pi}{90}t - 903162.0677 \cos \frac{10\pi}{90}t \end{aligned}$$

Коефіцієнт детермінації для даного наближення значно вищий ніж для

поліноміального: $R^2=0,952193$, що графічно підтверджує рис. 2 – емпірична і підібрані криві майже повністю співпадають.

Висновки. Знайдену таким чином функціональну залежність $\lambda(t)$ доцільно використовувати в моделюванні процесу надходження платежів для врахування флуктуації розміру портфеля кредитної спілки впродовж різних часових інтервалів.

Література:

1. Руська Р. В. Статичні моделі ризику для кредитних спілок // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції студентів та аспірантів // Формування стратегії розвитку економіки України як передумова стійкого соціально-економічного зростання (з урахуванням закордонного досвіду). – Чернівці, 2010. – 447-450 с.
2. Негребецька Л. А. Застосування економіко-математичних моделей в кредитних спілках // Тези доповідей II міжнародної науково-практичної конференції "Проблеми впровадження інформаційних технологій в економіці та бізнесі". – Ірпінь, 2001. – 564 с. – С. 288-290.
3. <http://www.dfr.gov.ua>
4. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.
5. Лабскер Л. Г. Вероятностное моделирование в финансово-экономической области. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 224 с.
6. Лукьяненко І., Краснікова Л. Економетрика: Підручник. – К.: Товариство "Знання", КОО, 1998. – 494 с.

УДК 336

Соколовський Д. Б.,*старший науковий співробітник, кандидат економічних наук, ІЕП НАН України*

ОПТИМІЗАЦІЯ РІШЕНЬ ІНВЕТОРІВ ЩОДО ОБСЯГІВ РОЗМІЩЕННЯ КАПІТАЛІВ

У статті на підставі моделі діяльності двох типів економічних агентів: інвесторів і держави виділено характерні для кожного з цих типів параметри. Виведено функції залежності доходів і прибутків інвесторів від обсягу вкладених коштів. Розраховано оптимальні значення інвестицій за умови кооперації інвесторів і держави.

Ключові слова: податкова нейтральність, інвестиції, оптимізація.

В статье на основе модели деятельности двух типов экономических агентов: инвесторов и государства выделены характерные для каждого из этих типов параметры. Выведены функции зависимости доходов и прибыли инвесторов от объема вложенных средств. Рассчитаны оптимальные значения инвестиций при условии кооперации инвесторов и государства.

Ключевые слова: налоговая нейтральность, инвестиции, оптимизация.

In the article based on the model of two types of economic agents: investors and the government allocated specific to each of these options. Displaying functions depending on income and profits of investors on the amount of money. Calculated optimal value of investments provided investors and government cooperation.

Keywords: tax neutrality, investment, optimization.

Постановка проблеми. Податкову систему тоді можна вважати ефективною, коли її застосування впродовж тривалого часу забезпечує достатньо великі збори, що не перешкоджають розвитку економіки. Наслідками неефективної податкової системи можуть бути виведення капіталів із країни чи переведення їх у “тіньовий” сектор.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням окремих аспектів окресленої проблематики займалися такі відомі зарубіжні вчені, як Lumer A., Desai M., Shaheen F., Wilford W. і ін.

Мета і завдання дослідження. Проте постає завдання розробити систему оподаткування, яка б дії агентів щодо розміщення капіталів викривлювала якнайменше – максимально нейтральну систему оподаткування, що мінімізує викривлення в поведінці інвесторів. Пропонований матеріал присвячено пошуку оптимальних рішень суб'єктів економічної діяльності щодо визначення обсягу інвестицій у невеликій відкритій економіці.

Виклад основного матеріалу. Наразі відомо 5 основних теорій міжнародної податкової нейтральності: "нейтральність капіталу до експорту" (CEN), "нейтральність капіталу до імпорту" (CIN), "національна нейтральність" (NN) [1; 2] (концептуально зазначені теорії ґрунтуються на понятті місцерозташування капіталу), "нейтральність капіталу власника" (CON) та "нейтральність національної власності" (NON) [3; 4].

Класичний аналіз податкової нейтральності, пов'язаний із максимізацією глобальної сукупної економічної ефективності, ґрунтується на так званому "світі без податків", у якому економічні рішення, наприклад, щодо інвестування, обираються на підставі максимізації економічної ефективності. Теорії податкової нейтральності прагнуть забезпечити такі інвестиційні рішення від викривлень, спричинених введенням податків. Причинами таких викривлень є, насамперед, вибір джерел інвестування (власні кошти, позиковий капітал, акціонерний капітал), місця розміщення коштів, а також можливість розміщення доходів у різних юрисдикціях.

Попри те, що теорії оподаткування взагалі та податкової нейтральності зокрема розвиваються вже півстоліття, наразі все ще відчувається брак строго формального модельного опису систем нейтральності, а відтак висновки дослідників мають часто-густо описовий і недостатньо чіткий характер.

Тому актуальним завданням є здійснення саме такої формалізації та розробка моделей економічної поведінки агентів.

У [5] було розроблено модель, що описує для N країн інвестиційну діяльність і доходи від неї для різних груп агентів: резидентів, нерезидентів, експорто-, імпортоорієнтованих інвесторів і таких, що вкладають капітали всередині країни, податки на доходи від інвестиції, відтак прибуток від інвестування.

Метою пропонованого дослідження є розподіл на підставі розробленої моделі її параметрів на керовані та некеровані відносно кожного із суб'єктів взаємовідносин, а також знаходження оптимальних рішень інвесторів за умови їх кооперації з урядом країни, в якій вони здійснюють свою діяльність.

У моделі розподілу інвестицій припускається, що в кожній із країн зареєстровані суб'єкти фінансової діяльності (її резиденти), що можуть інвестувати як всередині країни, так і за кордоном – в економіку будь-якої іншої із заданих $N-1$ країн.

Було використано припущення, що дохід i -го інвестора в j -й країні g_{ij} залежить

- від величини його інвестицій в економіку цієї країни;
- від ефективності вкладення інвестором коштів – тобто отримання за інших рівних умов максимального доходу на одиницю інвестицій;
- від клімату країни вкладення коштів.

На підставі цього в моделі використовуються такі параметри:

- обсяги інвестицій;

- характеристики ефективності інвесторів;
- характеристики клімату інвестування;
- податки на доходи від інвестицій.

Позаяк модель не оперує з окремими суб'єктами економічної діяльності, зазначені показники (крім податків) є узагальнюючими, агрегованими.

Обсяги інвестицій. Зважаючи, що резиденти кожної з N країн можуть вкладати кошти в будь-яку з них, загальний розподіл інвестицій описується матрицею $N \times N$:

$$(x_{ij})_{\substack{i=1,2,\dots,N; \\ j=1,2,\dots,N}}, \quad (1)$$

де x_{ij} – обсяг, що інвестується резидентами i -ї країни в економіку j -ї країни.

Ефективність інвесторів. Параметр показує, наскільки ефективно інвестори за інших рівних умов спроможні вкладати кошти, тобто їхню майстерність інвестування. Очевидно, що не має методики для прямого його вимірювання, як для всього загалу інвесторів, так і для окремих агентів. При практичних застосуваннях можливе лише опосередковане оцінювання зазначеного параметра.

Те саме стосується іншого параметра моделі – **характеристики клімату інвестування**, який демонструє, наскільки легко, а отже результативно можна вести інвестиційну діяльність у певній країні. Його величина залежить, наприклад, від “прозорості” законодавства, рівня ризиків, корупції, економічної та фінансової розвинутості тощо.

Слід зауважити, що зазначені чинники є певною мірою ефемерними, і на практиці їх можна виміряти, найшвидше, лише експертним шляхом. Водночас, із логічної точки зору вплив їх на дохідність інвестування є достатньо очевидним.

Податки на доходи від інвестицій розподіляються на 3 потенційно різні податки: податок на внутрішні інвестиції, податок на експорт інвестицій, а також податок на їх імпорт інвестицій.

Позначатимемо набір названих вище 3 податків на інвестиції для певної i -ї країни таким чином:

$$\left(\left\{ \tau_i^{re}; \tau_i^{ex}; \tau_i^{im} \right\} \right)_{i=1,2,\dots,N} \quad (2)$$

де τ_i^{re} – податок на внутрішні інвестиції;

τ_i^{ex} – податок на експорт інвестицій;

τ_i^{im} – на імпорт інвестицій.

Можна порівняти три наведені показники. Якщо ефективність інвесторів характеризує ділові та професійні якості економічних агентів нехай і

в агрегованому вигляді, то клімат інвестування відноситься до параметрів держави, яка забезпечує умови функціонування економічної системи своєї країни. Те саме стосується податків на інвестиції – за великим рахунком вони теж відносяться до характеристик інвестиційного клімату країни, але виділені окремо на підставі більшої керованості: ставки податків, у принципі, змінити значно легше, ніж усе господарське законодавство чи побороти корупцію.

Таким чином, у системі інвестиційної діяльності можна виділити два типи гравців: власне інвесторів та держави. При цьому параметрами, притаманними інвесторам, є:

- величина інвестованих капіталів у економіку різних країн;
- ефективність освоєння цих капіталів;
- параметри, притаманні кожній із держав;
- величини внутрішнього, експортного й імпортного податків;
- сприятливість інвестиційного клімату в даній країні.

Інвестору не так легко збільшити власну майстерність – ефективність освоєння інвестицій, натомість він швидко може варіювати величини інвестованих капіталів. Те саме стосується держави: зміна клімату – справа досить тривала, на відміну від зміни ставок податків. Тому надалі вважатимемо величини інвестицій і ставок податків – керованими параметрами, а ефективність інвестування та сприятливість інвестиційного клімату – некерованими – параметрами середовища.

Загальний вигляд функції залежності доходу від інвестицій будемо виводити на підставі аналізу властивостей її поведінки: межових значень і монотонності.

Очевидно, відсутність вкладень не приносить жодного доходу; збільшення інвестицій також збільшує отриманий дохід за абсолютною величиною. Щодо тенденції збільшення доходу, припустимо справедливість закону зменшувальної віддачі на підстав того, що світові фінансові ринки можна вважати достатньо насиченими. Також слід врахувати, що отримуваний дохід від якого завгодно великого фінансування має кінцеву межу. На підставі зазначених міркувань функція залежності доходу від інвестицій буде мати вигляд, який подано на рис. 1.

Найбільш природно такому графіку відповідає функція експоненційного виду:

$$r(x) = c(1 - e^{-\lambda x}); \quad c > 0, \lambda > 0 \quad (3)$$

або у вигляді матриці:

$$R(X) = \left(r(x_{ij}) \right) \Big|_{\substack{i=1,2,\dots,N; \\ j=1,2,\dots,N}} = \left(c_{ij} \left(1 - e^{-\lambda_{ij} x_{ij}} \right) \right) \Big|_{\substack{i=1,2,\dots,N; \\ j=1,2,\dots,N;}} \\ \forall i, j: i = 1, 2, \dots, N, \quad j = 1, 2, \dots, N: \quad c_{ij} > 0, \lambda_{ij} > 0. \quad (4)$$

Справді, для функції (3)

$$r(0) \equiv 0;$$

$$\lim_{x \rightarrow +\infty} r(x) = c;$$

$$\frac{dr(x)}{dx} = c\lambda e^{-\lambda x} > 0; \quad (5)$$

$$\frac{d^2 r(x)}{dx^2} = -c\lambda^2 e^{-\lambda x} < 0.$$

У [5] показано, що максимальний додатковий дохід буде отримано за величини інвестицій

$$\hat{x} = \frac{1}{\lambda} \ln(c\lambda), \quad (6)$$

і він дорівнюватиме

$$r(\hat{x}) = c \left(1 - e^{-\lambda \frac{1}{\lambda} \ln(c\lambda)} \right) = c \left(1 - \frac{1}{e^{\ln(c\lambda)}} \right) = c \left(1 - \frac{1}{c\lambda} \right);$$

$$r(\hat{x}) = c - \frac{1}{\lambda}. \quad (7)$$

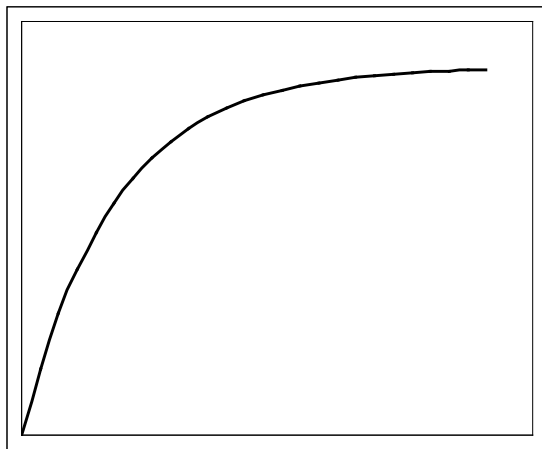


Рис. 1. Вигляд функції залежності доходів від інвестування

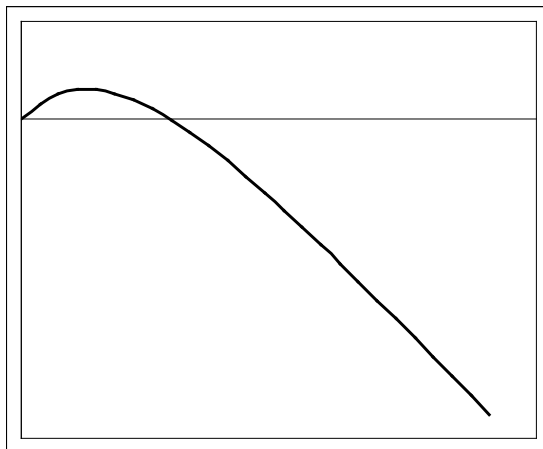


Рис. 2. Вигляд функції залежності прибутків від інвестування

Коефіцієнти c та λ розшифровуються через окреслені вище – усереднену ефективність діяльності інвесторів певної країни та фінансовий клімат країни, в якій здійснюються інвестиції.

Оскільки загальний вигляд функції r залишається незмінним, дані чинники будуть впливати через її параметри. Тобто для кожної i -ї країни усереднену ефективність її інвесторів будуть характеризувати величини a_i і α_i , а клімат – величини b_i і β_i , причому

$$\forall i: i = (1, N), \forall j: j = (1, N): r(x_{ij}) = a_i b_j \left(1 - e^{-(\alpha_i + \beta_j) x_{ij}} \right); \quad (8)$$

$$a_i > 0, b_j > 0, \alpha_i > 0, \beta_j > 0.$$

З урахуванням (10) (6) прийме вигляд:

$$R(X) = \left(a_i b_j \left(1 - e^{-(\alpha_i + \beta_j) x_{ij}} \right) \right) \quad (9)$$

$$\forall i, j: i = 1, 2, \dots, N, j = 1, 2, \dots, N: a_{ij} > 0, b_{ij} > 0, \alpha_{ij} > 0, \beta_{ij} > 0.$$

Очевидно, що величина прибутку інвесторів у j -й країні разом із доходами її державного бюджету від оподаткування доходів інвесторів складе:

$$\begin{aligned}
P_j &= \Theta_j^{im} + P_j^{im} = \sum_{i=1}^N \theta_{ij} + \sum_{i=1}^N p_{ij} = \\
&= a_j b_j \left(1 - e^{-(\alpha_j + \beta_j)x_{jj}} \right) \tau_j^{re} + \sum_{\substack{i=1, \\ i \neq j}}^N a_i b_j \left(1 - e^{-(\alpha_i + \beta_j)x_{ij}} \right) \left(\tau_i^{ex} + \tau_j^{im} \right) + \\
&+ a_j b_j \left(1 - e^{-(\alpha_j + \beta_j)x_{jj}} \right) \left(1 - \tau_j^{re} \right) - x_{jj} + \\
&+ \sum_{\substack{i=1, \\ i \neq j}}^N a_i b_j \left(1 - e^{-(\alpha_i + \beta_j)x_{ij}} \right) \left(1 - \tau_i^{ex} + \tau_j^{im} \right) - x_{ij} = \quad . (10) \\
&= a_j b_j \left(1 - e^{-(\alpha_j + \beta_j)x_{jj}} \right) - x_{jj} + \sum_{\substack{i=1, \\ i \neq j}}^N a_i b_j \left(1 - e^{-(\alpha_i + \beta_j)x_{ij}} \right) - x_{ij}; \\
P_j &= \sum_{i=1}^N a_i b_j \left(1 - e^{-(\alpha_i + \beta_j)x_{ij}} \right) - x_{ij}
\end{aligned}$$

Екстремуми (10) для інвесторів кожної з країн знаходяться при
 $\frac{\partial P_j}{\partial x_{ij}} = 0, i = 1, 2, \dots, N$, тобто
 $\frac{\partial P_j}{\partial x_{ij}} (11)$

$$\forall i : i = 1, 2, \dots, N : \quad \frac{\partial}{\partial x_{ij}} \sum_{k=1}^N \left(a_k b_j \left(1 - e^{-(\alpha_k + \beta_j)x_{kj}} \right) - x_{kj} \right) = 0;$$

$$\forall i : i = 1, 2, \dots, N : \quad a_i b_j (\alpha_i + \beta_j) e^{-(\alpha_i + \beta_j)x_{ij}} - 1 = 0;$$

$$\forall i : i = 1, 2, \dots, N : \quad \frac{a_i b_j (\alpha_i + \beta_j)}{e^{(\alpha_i + \beta_j)x_{ij}}} = 1;$$

$$(11) \quad \forall i : i = 1, 2, \dots, N : \quad \hat{x}_{ij} = \frac{\ln a_i b_j + \ln (\alpha_i + \beta_j)}{(\alpha_i + \beta_j)}$$

Позаяк другі похідні

$$\begin{aligned}
\forall i : i = 1, 2, \dots, N : \quad \frac{\partial^2 P_j}{\partial x_{ij}^2} &= \frac{\partial^2}{\partial x_{ij}^2} \sum_{k=1}^N \left(a_k b_j \left(1 - e^{-(\alpha_k + \beta_j)x_{kj}} \right) - x_{kj} \right) = \\
&= -a_k b_j (\alpha_k + \beta_j)^2 e^{-(\alpha_k + \beta_j)x_{kj}} < 0,
\end{aligned}$$

точки $\hat{x}_{ij}$ є точками максимумів для кожного i (що графічно видно з мал. 2). Значення при цьому становитиме на підставі (10), (11):

$$P_j(\hat{x}_{ij}).$$

$$P_j = \sum_{i=1}^N \left(a_i b_j - \frac{1 + \ln a_i b_j + \ln(\alpha_i + \beta_j)}{\alpha_i + \beta_j} \right) \quad (12)$$

Аналіз (11), (12) свідчить, що вигляд залежності сумарних прибутків інвесторів і держави (10) від обсягу інвестицій якісно збігається із аналогічною залежністю самих інвесторів (без урахування доходів державного бюджету), наведеною на мал. 2. На підставі цього можна припустити незмінність (за умови кооперації з державою) поведінки інвесторів на фінансовому ринку кожної із країн, а отже – принципову можливість такої співпраці на взаємовигідних умовах. Інший висновок випливає з відсутності в рівняннях (10)-(12) змінних, що описують величини податків, а отже незалежності оптимальної кооперативної поведінки інвесторів і держави від податкових ставок.

Висновки. Ця ситуація певною мірою нагадує "світ без податків" – ідеальне економічне середовище за П. Масгрейв [1], а отже дозволяє з певним оптимізмом дивитися на можливість реалізації тих чи інших систем податкової нейтральності, зробити більш чітким обґрунтування напрямів досягнення економічної ефективності систем оподаткування доходів від капіталу в невеликій відкритій економіці.

Проте, враховуючи, що реалізація співпраця поміж інвесторами та державою з різних причин вдається далеко не завжди, одним із напрямків подальших досліджень передбачається на базі отриманих формальних залежностей дослідження взаємовідносин зазначених суб'єктів економіко-фінансової діяльності з метою вироблення неконфліктної податкової політики та уникнення еволюційно неефективних стратегій оподаткування.

Література:

1. Shaheen F. International tax neutrality: reconsiderations / F. Shaheen // *Virginia Tax Review*. – 2007. – Summer. – P. 203-239.
2. Wilford W. T. United States taxation of foreign investment income: Issues and arguments. By P. B. Musgrave: Book review / W. T. Wilford // *The Journal of Finance*. – 1970. – Vol. 25, №4. – P. 993-995.
3. Lymer A. The international taxation system / A. Lymer, J. Hasseldine. – Springer, 2002. – 336 p.
4. Desai M. A. Evaluating international tax reform / M. A. Desai, J. R. Hines, Jr. – Harvard Business School, 2003. – 24 p.
5. Соколовський Д. Моделювання систем нейтрального оподаткування доходів від капіталу / Д. Соколовський // *Економічний вісник: Зб. наук. праць учених і аспірантів / Спеціальний випуск. Том 1. – Переяслав-Хмельницький, 2010. – С. 150-156.*

УДК 658. 5+519

Сорокіна Л. В.,*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства міжнародного університету фінансів*

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН ДЛЯ ДІАГНОСТИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоновано підхід до діагностики ефективності системи менеджменту будівельних підприємств із застосуванням засобів теорії нечітких множин. Розглянуто проблему нейтралізації суб'єктивного чинника при побудові функцій належності за рахунок використання результатів нечіткого кластерного аналізу (FCM).

Ключові слова: *нечітка кластеризація, функція належності, центр кластеру, адміністративні витрати, оборотність оборотних активів, економічна діагностика.*

В статье предложен способ применения теории нечетких множеств для диагностики системы управления строительным предприятием. Рассматривается возможность нейтрализации субъективного фактора в процессе построения функций принадлежности, благодаря использованию результатов нечеткого кластерного анализа (FCM).

Ключевые слова: *нечеткая кластеризация, функция принадлежности, центр кластера, административные расходы, оборачиваемость оборотных активов, экономическая диагностика.*

In the article is proposed the method of application of theory of fuzzy- sets for diagnostics of the system of management of the construction enterprise. Also was examined the possibility of neutralizing the subjective factor in the process of constructing the Membership functions, because of the use of results of the Fuzzy c-means clustering (FCM).

Key words: *Fuzzy c-means clustering (FCM), the Membership function, final cluster center, the administrative costs, the turnover of circulating capital, the economic diagnostics.*

Постановка проблеми. Діагностика результативності системи менеджменту передбачає оцінку економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, тобто неповної інформації з метою вивчення можливих перспектив його розвитку і наслідків ухвалення поточних господарських рішень. Однак оцінка господарського стану

підприємства, встановлена із застосуванням традиційного економіко-математичного методологічного інструментарію, може призвести до хибних висновків та фатальних помилок. Застосування прийомів інтелектуального аналізу даних, зокрема fuzzy-процедур також не завжди підвищує точність контролю та своєчасність прийняття термінових рішень, оскільки під побудови алгоритму нечіткого висновку чимало складових визначається з суб'єктивних міркувань того чи іншого дослідника. Передусім це стосується вибору функцій належності термів вхідних та вихідних змінних та визначення кількісних значень їх параметрів, тому у дослідженні пропонується ширше використовувати теорію нечітких множин, зокрема враховувати результати нечіткої кластеризації, виконаної на підставі масиву даних кращих підприємств галузі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом чимала увага приділяється питанням оцінювання вартості капіталу підприємства та його складових [6, 7, 8], таких як необоротні активи, запаси, заборгованість, фінансові інструменти, а також ризикованості структури капіталу. Досліджуючи проблему ефективного управління капіталом і виробничими ресурсами, деякі науковці, серед них і автор цієї публікації, пропонують використовувати не лише нейронні мережі, а й fuzzy-алгоритми [5, 9 – 12]. У праці [4] науково обґрунтовано доцільність побудови функцій належності за результатами статистичного аналізу методом головних компонент.

Досі залишається невирішеною частина проблеми щодо виокремлення з чималого масиву економічної інформації найсуттєвіших чинників, які впливають на показники руху грошових коштів будівельного підприємства. Застосування з цією метою засобів нечіткої логіки ускладнене значним суб'єктивізмом під час розробки fuzzy-алгоритмів, що може призвести до викривлених результатів та прийняття до реалізації хибних стратегій. Проте шляхи поєднання загальноновизнаних засобів економетрії, математичної статистики та теорії нечітких множин для розв'язання практичних задач управління бізнес-системами вивчено ще недостатньо глибоко.

Мета і завдання дослідження. Метою написання статті є наукове обґрунтування можливості використання для економічної діагностики системи менеджменту будівельних підприємств алгоритмів теорії нечітких множин, зокрема нечіткої класифікації, у поєднанні із загальноновизнаними засобами описової статистики.

Виклад основного матеріалу. Практичні задачі моніторингу і контролю змін вартості підприємства вимагають визначення не лише абсолютної величини чистого грошового потоку від операційної діяльності, але й деяких фінансових співвідношень. Крім того, в умовах нестабільного внутрішнього й зовнішнього середовища підприємства чимало ускладнень виникає при визначенні порогових, критеріальних значень, досягнення або, навпаки, перевищення яких призводить до негативних наслідків май-

бутньої економічної діяльності. Встановити точну кількісну величину результату у невизначених вхідних умовах можливо завдяки застосуванню теорії нечітких множин, що підтверджує доцільність її застосування для посилення інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень. На нашу думку, поєднання традиційної та нечіткої статистики дозволяє значною мірою підвищити якість інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень, сприяти їх оптимальності, обґрунтованості й якнайширшому розповсюдженні в практиці фінансів і менеджменту. На сьогодні не лише теоретично обґрунтовано, але й програмно реалізовано процедури нечіткої кластеризації, які передбачають розбиття сукупної множини спостережень на підмножини, що не перетинаються, таким чином, щоб елементи, віднесені до одного кластеру, відрізнялись один від одного значно меншою мірою, ніж від елементів інших кластерів [3, с. 228]. Зазначена процедура якнайкраще підходить для аналізу ефективності управління сучасними підприємствами, коли межа результативності або не результативності є розмитою і складно надати абсолютну оцінку, проте можливо визначити порівняльну характеристику щодо міри прийнятності чи неприпустимості досягнутих економічних результатів. Реалізований у програмі MATLAB алгоритм нечітких с-середніх (FCM – Fuzzy C-Means) являє собою розв’язання ітеративної задачі мінімізації відстані зважених координат об’єктів кластеризації від центрів шуканих нечітких кластерів. Обмеженням у цій оптимізаційній задачі є відсутність порожніх кластерів, для яких міра належності того чи іншого спостереження буде дорівнювати нулю. В аспекті застосування цього алгоритму для вивчення діяльності підприємств, спрямованої на досягнення такої стратегічної мети як максимізація вартості бізнесу не лише у використанні а й в обміні, об’єктами кластеризації є економічні результати за певний проміжок часу, наприклад, рік. Тоді координатами об’єкту є значення найважливіших економічних характеристик, які істотно впливають на досягнутий результат. На нашу думку, для будівельних підприємств, організаційно-правова форма яких – акціонерне товариство (не залежно від того, приватне воно, або публічне) особливої уваги вимагають два показники, один із яких є у “Порядку проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій” [2] та включений до дискримінантної моделі оцінки фінансового стану будівельних підприємств. Це коефіцієнт оборотності оборотних активів (O_{OA}), що показує ефективність використання оборотних активів бенефіціара та швидкість їх обертання, і розраховується як відношення чистої виручки від реалізації до середньорічної вартості оборотних активів за формулою:

$$O_{OA} = \frac{\Phi 2 \text{ р.035}}{\Phi 1 \text{ р.260}(\text{зр.3} + \text{зр.4}) \cdot 0,5} \quad (1)$$

Чим вищий показник, тим вищою є ділова активність підприємства і менша частина його оборотних коштів іммобілізується в надлишкових запасах.

Другий показник (координата-спостереження) визначений нами з урахуванням специфіки ціноутворення на будівельну продукцію і відображає конкурентоспроможність підрядного підприємства. Адже ціноутворення на продукцію підрядних будівельних підприємств здійснюється відповідно до Держаних будівельних норм ДБН Д. 1. 1-1-2000 [1] (далі ДБН), що суворо регламентує низку витрат, які враховуються у складі адміністративних. Включена в ціну будівельного контракту сума таких витрат не повинна перевищувати добутку нормативно-розрахункової трудомісткості основних бізнес-процесів будівельного майданчика та визначених Держбудом України усереднених показників для розрахунку адміністративних витрат, яка на цей момент складає 1,38 для житлових будинків, 1,52 грн. /люд-год для об'єктів промислового призначення та 1,79 для об'єктів інженерної інфраструктури. Ці усереднені показники, визначені Держбудом України, періодично переглядаються з урахуванням цін ресурсів будівництва, проте розрахунок адміністративних витрат може виконуватися і з використанням "Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт", затверджених наказом Держбуду України від 16. 02. 2004 № 30, і положень п. 4. 1. 2. ДБН Д. 1. 1-1-2000 "Правила обчислення вартості будівництва". Ці документи визначають скореговану суму адміністративних витрат в цілому по підприємству, яка дещо менша від показника, наведеного у "Звіті про фінансові результати" (Ф. 2, р. 070), то оскільки не враховуються такі витрати, як витрати на врегулювання суперечок в судових органах, відрахування будівельних підприємств на утримання апарату управління будівельних об'єднань, включаючи витрати на утримання корпорацій, асоціацій тощо, витрати на перебазування будівельних і монтажних організацій, витрати, пов'язані із нарахуванням і виплатою дивідендів учасникам і засновникам будівельних підприємств (оплата повідомлень у засобах масової інформації, конвертів, послуг зв'язку), витрати на сплату відсотків (винагороди) за користування матеріальними цінностями, узяними в оренду (лізинг), витрати з операційної оренди, витрати зі страхування майна. Поряд із питомим показником адміністративних витрат у розрахунку на 1 люд.-год. загальної кошторисної трудомісткості, на нашу думку, заслуговує уваги співвідношення адміністративних витрат і витрат на оплату праці основного персоналу, задіяного на виконанні будівельно-монтажних робіт. Цей показник, який можна охарактеризувати як ставка адміністративних витрат на 1 грн. оплати праці персоналу будівельного майданчика (далі – ставка адміністративних витрат), більш зручний, оскільки є відносним співвідношенням (вимірюється у [грн. /грн.]) і не зазнає істотного викривлення внаслідок інфляційного зростання цін. Розрахунок ставки адміністративних витрат (α_{aai}) рекомендуємо здійснювати за допомогою показників "Звіту про фінансові результати" та інформації щодо усередненої структури адмі-

ністративних витрат, наведеної у Листі Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України № 7/7-630 від 09. 07. 2002, який досі не втратив чинності. Цей документ визначає, що витрати на заробітну плату працівників апарату управління будівельного підприємства, діяльність яких спрямована на організацію, управління та обслуговування будівельного виробництва складає 36,86 % від загальної суми адміністративних витрат, що дає підстави для відповідних коригувань показників, наведених у фінансовій звітності:

$$\alpha_{адм} = \frac{\text{Адміністративні витрати}}{\text{Витрати на оплату праці працівників буд.майданчика}} = \frac{\Phi 2 \text{ р.070}}{\Phi 2 \text{ р.240} - 0,3686 \cdot \Phi 2 \text{ р.070}} \quad (2)$$

Запропонований показник ($\alpha_{адм}$) зручний для використання і зовнішнім по відношенню до підприємства користувачам фінансової інформації, адже інформація про сумарну трудомісткість будівельно-монтажних робіт є суто внутрішньою. Великі та середні будівельні компанії зазвичай помилково лишають осторонь своєї уваги цей показник у силу складності контролю фактичних витрат праці і достовірності їх відображення у кошторисній документації. Проте фонд оплати праці – показник більшою мірою контрольований і, що не менш важливо, частіше піддається моніторингу з боку керівництва підприємства на всіх рівнях. Отже величина адміністративних витрат, які припадають на 1 грн. фонду оплати праці є суттєвою інформацією щодо змін ринкової вартості підприємства як для зовнішніх, так і для внутрішніх користувачів. Загроза падіння вартості будівельного підприємства реалізується, якщо фактична сума адміністративних витрат на 1 грн. ФОП перевищить межу, обчислену на підставі усереднених показників, рекомендованих Держбудом. Цей економічний поріг було обчислено на підставі середніх годинних тарифних ставок й середнього розряду будівельно-монтажних робіт, і його значення не повинно перевищувати 0,102 грн. /грн. Однак у більшості аналізованих підприємств таке співвідношення не було витримано не лише в кризових 2008 – 2009 роках, але й фінансово успішному докризовому періоді, що свідчить про відсутність вартісно-орієнтованої системи менеджменту у будівництві. Первісний склад аналізованої вибірки містив 20 будівельних підприємств, організаційно-правова форма яких – відкрите акціонерне товариство. З них 11 зареєстровано у переліку фондової біржі ПФТС, а впродовж аналізованого періоду (з 2004 по 2009 р.) відбувались поодинокі трансакції купівлі-продажу їх акцій. Решту 9 підприємств, акції яких не є об'єктом купівлі-продажу, було вилучено з подальшого аналізу через високі показники ставки адміністративних витрат, які у 10 і вище разів перевищували економічно обґрунтоване порогове значення у 67% спостережень. Для підприємств, акції яких включені до переліку ПФТС, кількість таких випадків неефективного управління не перевищує 25%. У результаті оброблення масиву економічної інформації за допомогою спеціальної

функції MATLAB, `fcm(data, cluster_n, options)` при $n=3$, було визначено координати центрів кластерів, тобто економічні параметри найтипівіших реалізацій механізмів створення вартості будівельними підприємствами, акції яких купувались і продавались на фондовому ринку за 2004 – 2009 роки. Результати нечіткої кластеризації, отримані за допомогою MATLAB, наведені в таблиці 1, яка також містить показники стандартного відхилення координат елементів кожного з кластерів від відповідного центру. Наведені в таблиці 1 кількісні показники потрібні для визначення термів вхідних нечітких змінних та побудови їх функцій належності.

Таблиця 1
*Результати кластерного аналізу будівельних підприємств за рівнем ефективності стратегічного менеджменту, спрямованого на максимізацію вартості бізнесу**

Клас-тер	Координати центру кластеру, b		Стандартне відхилення по кластерах, c	
	оборотність оборотних активів	ставка адміністративних витрат	оборотності оборотних активів	ставки адміністративних витрат
1	6,9129	0,2421	1,0648	0,0336
2	3,9111	0,2745	0,855	0,1760
3	1,3993	0,5906	0,7135	0,5328

*(складено автором)

Аналізуючи дані таблиці 1, щодо координат центру кластеру 2 та спостережень, віднесених до нього, можна задати терм “незадовільний” – оборотність оборотних активів дуже низька, а ставка адміністративних витрат перевищує економічно обґрунтований поріг майже в 3 рази. Кластер 1 не можна зіставити з термами на зразок “хороший” чи “прийнятний” через невідповідність ставки адміністративних витрат пороговому значенню, яке перевищено більше ніж у 2 рази – близько 0,2421 проти раніше обчисленого 0,1. Тому терми вхідних нечітких змінних, побудованих на підставі параметрів цього кластеру нами було охарактеризовано як “задовільний”.

Кластер 3, з урахуванням координат центру та сукупності спостережень, віднесених до цього кластеру за максимальним значенням функцій належності (величини впевненості до належності саме цьому кластерові, а не іншому), відповідає терму “неприпустимий”. Адже він об’єднує випадки занадто високих, перевищуючих економічно обґрунтований поріг у 10 разів, показників ставки адміністративних витрат та дуже низької швидкості обороту оборотних коштів (близько 1 обороту на рік), який свідчить про катастрофічну нестачу грошових коштів для здійснення поточної операційної діяльності.

Виконана нечітка кластеризація дозволяє удосконалити алгоритм побудови системи нечіткого висновку через уточнення параметрів функцій належності. Виходячи з припущення, що вихідні дані – розрахункові коефіцієнти розподілено за нормальним законом, для термів вхідних змінних, утворених за даними 2-го кластеру, доцільно використати гаусові функції належності ($m(u)$), які задаються рівнянням:

$$m(u) = \exp\left(-\frac{(u-b)^2}{2c^2}\right), \quad (3)$$

де u – рівень властивості суб'єкту;

b – координата максимуму функції належності, яка дорівнює середньому значенню змінної ознаки по вибірці;

c – коефіцієнт концентрації, який дорівнює середньоквадратичному відхиленню по вибірці.

Задавати функції належності термів “неприпустимий” для ставки адміністративних витрат та “задовільний” для оборотності оборотних активів слід за допомогою сплайн функцій s-подібної кривої, адже необмежене зростання кожного з показників тільки посилюють впевненість у неприпустимій, чи навпаки задовільній системі менеджменту на таких підприємствах. При цьому сплайн-функція s-подібної кривої, оскільки $c < b$ (табл. 1.), задається наступною системою:

$$\mu(u, a, b) = \begin{cases} 0, & u \leq c; \\ 2 \cdot \left(\frac{u-c}{b-c}\right)^2, & c < u \leq \frac{c+b}{2}; \\ 1 - 2 \cdot \left(\frac{b-u}{b-c}\right)^2, & \frac{c+b}{2} \leq u < b; \\ 1, & b \leq u \end{cases}$$

Для термів “задовільний” змінної “ставка адміністративних витрат” та “неприпустимий” змінної “оборотність оборотних активів” якнайкраще підійдуть функції належності у вигляді сплайн функцій s-подібної кривої, адже необмежене скорочення кожного з показників посилюватимуть впевненість про задовільний рівень менеджменту в першому випадку та неприпустимий в другому. При цьому сплайн-функція z-подібної кривої, оскільки $c < b$ (табл. 1.) задається наступною системою:

$$\mu(u, a, b) = \begin{cases} 1, & u \leq c; \\ 1 - 2 \cdot \left(\frac{u-c}{b-c}\right)^2, & c < u \leq \frac{c+b}{2}; \\ 2 \cdot \left(\frac{b-u}{b-c}\right)^2, & \frac{c+b}{2} \leq u < b; \\ 0, & b \leq u \end{cases}$$

На графіку (рис. 1) наведено терми функції належності вхідної нечіткої змінної "ставка адміністративних витрат", які побудовано на підставі наступних формул:

– для терму "задовільна"

$$\mu(u, a, b) = \begin{cases} 1, & u \leq 0,5328; \\ 1 - 2 \cdot \left(\frac{u - 0,5328}{0,5906 - 0,5328} \right)^2, & 0,5328 < u \leq \frac{0,5328 + 0,5906}{2}; \\ 2 \cdot \left(\frac{0,5906 - u}{0,5906 - 0,5328} \right)^2, & \frac{0,5328 + 0,5906}{2} \leq u < 0,5906; \\ 0, & 0,5906 \leq u \end{cases};$$

– для терму "незадовільна":

$$m(u) = \exp \left(- \left(\frac{u - 0,2745}{2 \cdot 0,176} \right)^2 \right) = \exp \left(- \frac{(u - 0,2745)^2}{0,1239} \right);$$

– для терму "неприпустима":

$$\mu(u, a, b) = \begin{cases} 0, & u \leq 0,0336; \\ 2 \cdot \left(\frac{u - 0,0336}{0,2421 - 0,0336} \right)^2, & 0,0336 < u \leq \frac{0,0336 + 0,2421}{2}; \\ 1 - 2 \cdot \left(\frac{0,2421 - u}{0,2421 - 0,0336} \right)^2, & \frac{0,0336 + 0,2421}{2} \leq u < 0,2421; \\ 1, & 0,2421 \leq u \end{cases}$$

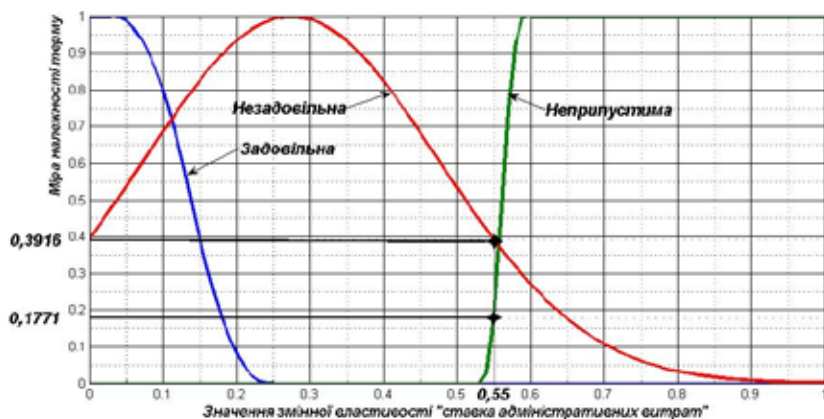


**Рис. 1. Графіки термів функції належності
"ставка адміністративних витрат"***

*(розроблено автором)

За допомогою підстановки фактичних даних у формулу функцій залежності, або шляхом аналізу графіку можна встановити не лише лінгвістичну оцінку роботи підприємства, але й міру впевненості в цій оцінці. Так, на рис. 1 проілюстровано, що ставка 0,55грн. адміністративних витрат у розрахунку на кожну гривню витрат на плату праці персоналу, задіяного на виконання будівельно-монтажних робіт, може бути охарактеризована як неприпустима із рівнем впевненості 0,18 і як незадовільна із рівнем впевненості 0,39. Отримані лінгвістичні оцінки характеризують ефективність досягнення стратегічних цілей на ПАТ “Київміськбуд 1” у 2009 році.

Висновки. Виконане дослідження економічних характеристик будівельних підприємств дозволило встановити функціональні залежності між кількісними показниками результативності системи менеджменту та мірою впевненості у справедливості можливого оціночного судження. Застосування нечіткої кластеризації виявило глибинні передумови ускладнень виходу підприємств галузі, спричинені недосконалістю, витрато-місткістю та неприпустимо низькою віддачею сформованого адміністративно-управлінського механізму. Запропонований в дослідженні методичний підхід до діагностики системи менеджменту, в основу якого покладено засоби теорії нечітких множин, може бути використаним і для удосконалення систем управління не публічними будівельними підприємствами, цінні папери яких не обертаються на фондовому ринку, оскільки дозволяє сформувати коло пріоритетних завдань, спрямованих на підвищення життєздатності та інвестиційної привабливості функціонуючого бізнесу.

Література:

1. Правила визначення вартості будівництва. Державні будівельні норми України (ДБН Д. 1. 1-1-2000), затверджені наказом Держбуду України від 27 серпня 2000 р. № 174 і введені в дію з 1 жовтня 2000 року, із змінами та доповненнями. Надруковано: Державний комітет будівництва, архітектури та житлової політики України. “Ціноутворення у будівництві”. – Київ: ІНПРОЕКТ, 2009. – Випуск №4, квітень. – С. 29-221.
2. Порядок проведення оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій зі змінами, затвердженими наказом Міністерства фінансів України від 22 жовтня 2009 року № 1234 зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 17 листопада 2009 року за № 1093/17109.
3. Алгоритмы и системы нечеткого вывода при решении задач диагностики городских инженерных коммуникаций в бреде MATLAB / Л. А. Демидова, В. В. Кираковский, А. Н. Пылькин. – М.: Радио и связь, Горячая линия – Телеком, 2005. – 365 с.
4. Вітлінський В. В., Піскунова О. В., Рибальченко Л. В. Дослідження діяльності страхових компаній України методами факторного аналізу та теорії

нечітких множин // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 46-60.

5. Галецька Т. І., Топішко О. І. Метдика оцінки ефективності інвестиційних лізингових проектів // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2009. – Випуск 12. – С. 454-469.

6. Долінський Л. Б., Галкін А. І. Оцінка вартості переказних векселів із урахування ризику неплатежу // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 104-114.

7. Ковалевская О. С., Моргунова Т. А. Основы методики оценки реального износа активной части основных средств строительных организаций // Вестник ИНЖЭкона. – 2006. – Вып. 4(13). – С. 126-129.

8. Лейфер Л. А. Особливості оцінки вартості акцій за допомогою майнового підходу // Фінансовий ринок України. – 2010. – № 3 (77). – С. 23-25.

9. Матвійчук А. В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечіткої логіки. Монографія. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 206 с.

10. Роїк О. М., Азарова А. О., Килимник Л. А. Математична модель та метод оцінки рівня ризику структури капіталу засобами нейронної мережі Хопфілда // Актуальні проблемі економіки. – 2010. – № 1 (103). – С. 245-253.

11. Сорокіна Л. В. Вартісна складова в системі фінансового менеджменту дорожньо-будівельного підприємства // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2009. – Випуск 12. – С. 481-490.

12. Сорокіна Л. В. Застосування нечіткої логіки в управлінні внутрішньою складовою ринкової вартості підприємств а// Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України / Збірник наукових праць. – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. – Випуск 27. – С. 243-256.

УДК 361+519

Топішко Н. П.,*старший викладач кафедри економічної теорії Національного університету
“Острозька академія”*

МЕТОДИКА ОЦІНКИ РІВНЯ ОСОБИСТОГО СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН

Судження окремої людини про особисту соціальну захищеність мають суб'єктивний характер. Із врахуванням цього запропоновано методiku оцінки рівня особистого соціального захисту на основі використання нечіткої логіки.

Ключові слова: лінгвістична змінна, нечіткі множини, соціальний захист населення.

Суждения отдельного человека о личной социальной защищенности имеют субъективный характер. С учетом этого предложена методика оценки уровня личной социальной защиты на основе использования нечеткой логики.

Ключевые слова: лингвистическая переменная, нечеткие множества, социальная защита населения.

Every single person's judgment about personal social protection has subjective character. While taking into consideration this fact the new methodology of evaluation of the level of personal social protection on the background of vague plurals has been represented.

Key words: linguistic mutable, vague plurals, social protection of the population.

Постановка проблеми. Необхідність функціонування системи соціального захисту населення (СЗН) обумовлено вірогідністю випадкових, незалежних від волі людини подій, що загрожують її нормальному відтворенню і життєдіяльності. Непередбаченість (невизначеність) як об'єктивна форма існування оточуючого нас світу є наслідком зміни зовнішніх і внутрішніх умов функціонування соціально-економічної системи, її складності та динамічності. Такі події приймають форму ризиків, у т. ч. соціальних. Оптимізаційну функцію системи СЗН вбачають у їх зменшенні [1, с. 99]. Важливо розробити систему оцінки рівня СЗН, у т. ч. особистого. Останнє передбачає застосування системи об'єктивних оцінок, заснованих на відповідності чинним соціальним стандартам, і суб'єктивних, що передбачає не тільки кількісні, а й якісні оцінки рівня

соціальної захищеності і які вимірити важко. У цьому випадку доцільним є застосування теорії нечітких множин [2].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Нечіткі множини є предметом наукового дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема Р. Беллмана, Л. Заде, А. Кофмана, О. Леоненкова, Т. Сааті, М. Сявава, С. Штовби та ін. [3-10]. Перспективним і зовсім недослідженим є застосування нечіткої логіки в оцінці рівня соціального захисту населення.

Метою статті є розробка економіко-математичної моделі оцінки рівня особистого соціального захисту в умовах невизначеності.

Виклад основного матеріалу. Визначальна роль у встановленні оцінки рівня особистого соціального захисту належить судженням людини, які мають суб'єктивний характер. Для цього людина активно використовує лінгвістичні змінні – слова або словосполучення природної або штучної мови. Це поняття вперше було введено фундатором теорії нечітких множин Л. Заде.

Нехай $R = \{r_1, r_2, \dots, r_n\}$ – множина оцінок рівня особистої соціальної захищеності, до яких буде застосовано експертну систему "Fuzzy Logic Toolbox".

$P = \{p_1, p_2, \dots, p_k\}$ – множина кількісних та якісних критеріїв, за якими буде здійснюватися оцінка рівня особистої соціальної захищеності.

В теорії нечітких множин для моделювання об'єктів із дискретним виходом часто використовують нечітке логічне виведення, яке задається лінгвістичними висловлюваннями $\langle \text{IF } A, \text{ THEN } B \rangle$ або $\langle \text{Якщо } A - \text{то } B \rangle$ і логічними операціями над нечіткими множинами. Причому A і B – це певні вирази нечіткої логіки, що найчастіше можуть приймати форму нечітких висловлювань. Сукупність таких нечітких правил складає нечітку базу знань про взаємозв'язок входів та виходів об'єкта і має вигляд:

IF <посилання правила>, THEN <заключення правила> або
ЯКЩО <посилання правила>, ТО <заключення правила>.

Багатовимірні залежності "входи-виходи" задаються нечіткими правилами з логічними операціями "ТА" і "АБО".

Взаємозв'язок показників рівня особистої соціальної захищеності можна представити наступним чином:

$$S = f_s(P_1, P_2, P_3, P_4, P_5), \quad (1)$$

де S – інтегральна оцінка рівня особистої соціальної захищеності;

P_1 – стан здоров'я;

P_2 – забезпеченість житлом;

P_3 – рівень освіти;

P_4 – розмір особистого доходу;

P_5 – зайнятість особи.

Результатом розв'язку задачі є вихідна змінна – інтегральна оцінка рівня соціального захисту особи, яка може прийняти одне з наступних значень:

– s_1 – низький рівень особистого соціального захисту;

– s_2 – рівень особистого соціального захисту нижче за середній;

- s_3 – середній рівень особистого соціального захисту;
- s_4 – рівень особистого соціального захисту вище за середній;
- s_5 – високий рівень особистого соціального захисту.

Багатокритеріальний аналіз оцінок рівня особистої соціальної захищеності проведемо із використанням алгоритму Мамдані, який описується наступним чином:

- створюється база правил системи нечіткого виведення;
- проводиться фазифікація вхідних змінних;
- здійснюється операція агрегування;
- акумулюються заключення нечітких правил;
- відбувається дефазифікація вхідних змінних.

Значення вхідних і вихідних змінних задані нечіткими множинами:

$$(p_1 = \tilde{b}_{1j} \Theta_j p_2 = \tilde{b}_{2j} \Theta_j \dots \Theta_j p_n = \tilde{b}_{nj} \text{ з вагою } w_j) \Rightarrow S = \tilde{x}_j, j = \overline{1, m}, \quad (2)$$

де $\tilde{b}_{ij}$ – нечіткий терм, яким оцінюється змінна p_i в j -му правилі, $j = \overline{1, m}$;

$\tilde{x}_i$ – 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 подальших розрахунків введемо такі позначення:

– $\mu_j(p_i)$ – функція належності входу $p_i \in [\underline{p}_i, \overline{p}_i]$ нечіткому терму $\tilde{b}_{ij}$, тобто

$$\tilde{b}_{ij} = \int_{p_i \in [\underline{p}_i, \overline{p}_i]} \mu_j(p_i) / p_i;$$

– $\mu_j(r)$ – функція належності виходу $r \in [\underline{r}, \overline{r}]$ нечіткому терму $\tilde{x}_j$, тобто

$$\tilde{x}_j = \int_{r \in [\underline{r}, \overline{r}]} \mu_j(r) / r.$$

Розрахуємо ступінь виконання посилання j -го правила для поточного вхідного вектора $P = (p_1^*, p_2^*, \dots, p_n^*)$ наступним чином:

$$\mu_j(P^*) = w_j (\mu_j(p_1^*) p_j \mu_j(p_2^*) p_j \dots p_j \mu_j(p_n^*)), j = \overline{1, m}, \quad (3)$$

де p_i означає t -норму, якщо в j -му правилі бази знань використовується логічна операція ТА ($\Theta_j = TA$), і відповідає s -нормі при ($\Theta_j = ABO$).

Трикутні норми у нечіткому виведенні Мамдані переважно є операціями мінімуму (t -норма) і максимуму (s -норма).

Результат нечіткого виведення набуде вигляду:

$$\tilde{r}^* = \left(\frac{\mu_1(P^*)}{\tilde{x}_1}, \frac{\mu_2(P^*)}{\tilde{x}_2}, \dots, \frac{\mu_m(P^*)}{\tilde{x}_m} \right). \quad (4)$$

Проведемо операції імплікації та агрегування, що дають змогу перейти від нечіткої множини, де носієм виступає множина нечітких термів

$\{\tilde{x}_1, \tilde{x}_2, \dots, \tilde{x}_m\}$ до нечіткої множини на носії $[r, \bar{r}]$. Застосовувавши логічне виведення по j -му правилу бази знань ми отримуємо наступне нечітке значення вихідної змінної r :

$$\tilde{x}_j^* = \text{imp}(\tilde{x}_j, \mu_j(P^*)), j = \overline{1, m}, \quad (5)$$

де imp – імплікація, що в нечіткому виведенні переважно реалізується операцією мінімуму, тобто відбувається "зрізування" функції належності $\mu_{x_j}(r)$ по рівню $\mu_j(P^*)$, що набуває наступного математичного вигляду:

$$\tilde{d}_j^* = \int_{y \in [y, \bar{y}]} \min(\mu_j(P^*), \mu_{d_j}(y)) / y, \quad (6)$$

Агрегування нечітких множин дозволяє отримати загальний результат логічного виведення по всій базі знань:

$$\tilde{r}^* = \text{agg}(\tilde{x}_1^*, \tilde{x}_2^*, \dots, \tilde{x}_m^*), \quad (7)$$

де agg – агрегування нечітких множин, через яке реалізують операції максимуму.

Дефазифікацію нечіткої множини $\tilde{r}$ називається чітке значення виходу r , яке відповідає вхідному вектору P^* .

Використання обчислювальної системи MATLAB (пакет Fuzzy Logic Toolbox) дозволяє здійснити автоматизацію розрахунків оцінки рівня особистої соціальної захищеності на базі нечіткої логіки, а саме: задати кількість входів та виходів системи, встановити її тип; встановити метод дефазифікації та реалізації логічних операцій; задати терми для лінгвістичної змінної, тип та параметри функцій належності кожного терма; задати правила в лінгвістичному, логічному та індексному форматах, проводити їх редагування; отримати візуалізацію нечіткого виведення за кожним правилом; встановити результуючу нечіткої множини, провести її дефазифікацію тощо. Користувач завжди має можливість моделювати ситуацію за допомогою Fuzzy Logic Toolbox, виходячи із поставленого завдання (у відповідності до варіації вхідних змінних або бажаного вихідного результату).

Задамо нечіткі множини значень критеріїв оцінки рівня особистої соціальної захищеності: стан здоров'я (P_1), забезпеченість житлом (P_2), рівень освіти (P_3), розмір особистого доходу (P_4), зайнятість особи (P_5) (табл. 1).

Перетворення лінгвістичної інформації у формат, в якому вона може використовуватися обчислювальною системою MATLAB, передбачає побудову функцій належності. Вони можуть набрати вигляду трикутної, трапецевидної, Z- чи S-подібної та інших типів функцій належності [5].

Найбільш поширеними функціями належності є трикутні та трапецевидні, що найчастіше використовуються для подання значень лінгвістичних змінних. Вони застосовуються для опису таких властивостей множин,

які окреслюють невизначеність наступного типу: “подібне значення”, “середнє значення”, “приблизно рівні”, “середній рівень доходів” тощо.

Таблиця 1

*Значення нечітких термів та нечітких множин для показників P1– P5**

Змінна	Нечіткий терм, яким оцінюється змінна	Нечітка множина значень, що відповідає нечіткому терму
Стан здоров'я (P1)	Надто слабкий	Інвалідність
	Слабкий	Хронічні захворювання
	Задовільний	Відсутні хронічні захворювання
	Добрий	Хворів менше 3 разів на рік
Забезпеченість житлом (P2)	Низька	Немає власного помешкання (найм)
	Середня	Надано гуртожиток
	Висока	Є власне помешкання
Рівень освіти (P3)	Низький	Середня
	Середній	Професійно-технічна
	Високий	Вища
Розмір особистого доходу (P4)	Низький	0-1100 грн
	Середній	1050-1600 грн
	Високий	1500 грн до ∞
Зайнятість особи (P5)	Відсутня	Безробітна особа
	Тимчасова	Наявна тимчасова робота
	Постійна	Наявна постійна робота

*Джерело: складено автором.

Аналітично трикутну функцію можна задати наступним виразом:

$$f\Delta(x; a, b, c) = \left\{ \begin{array}{l} 0, x \leq a \\ \frac{x-a}{b-a}, a \leq x \leq b \\ \frac{c-x}{c-b}, b \leq x \leq c \\ 0, c \leq x \end{array} \right\}, \quad (8)$$

де a, b, c – деякі числові параметри, що приймають довільні дійсні значення і впорядковані відношенням: $a \leq b \leq c$.

Відповідно трапецевидну функцію аналітично можна задати таким чином:

$$f_T(x; a, b, c, d) = \left\{ \begin{array}{l} 0, x \leq a \\ \frac{x-a}{b-a}, a \leq x \leq b \\ 1, b \leq x \leq c \\ \frac{d-x}{d-c}, c \leq x \leq d \\ 0, d \leq x \end{array} \right\}, \quad (9)$$

де a, b, c, d – деякі числові параметри, що приймають довільні дійсні значення і впорядковані відношенням: $a \leq b \leq c \leq d$.

Z -подібна функція належності використовується для опису таких властивостей нечітких множин, які характеризуються невизначеністю типу: "низький рівень зайнятості", "мала кількість", "невелике значення", "низький рівень доходів" тощо. Аналітично дана функція належності може бути задана наступним чином:

$$f_{Z_1}(x; a, b) = \left\{ \begin{array}{l} 1, x < a \\ \frac{1}{2} + \frac{1}{2} \cos\left(\frac{x-a}{b-a} \pi\right), a \leq x \leq b \\ 0, x > b \end{array} \right\}, \quad (10)$$

де a, b – деякі числові параметри, що приймають довільні дійсні значення і впорядковані відношенням: $a < b$.

S -подібна функція застосовується для подання таких нечітких множин, які характеризуються невизначеністю типу: "велика кількість", "високий рівень цін", "значна величина", "висока якість послуг" тощо.

S -подібна функція належності аналітично може бути задана таким виразом:

$$f_{S_1}(x; a, b) = \left\{ \begin{array}{l} 0, x < a \\ \frac{1}{2} + \frac{1}{2} \cos\left(\frac{x-b}{b-a} \pi\right), a \leq x \leq b \\ 1, x > b \end{array} \right\}, \quad (11)$$

де a, b – деякі числові параметри, що приймають довільні дійсні значення і впорядковані відношенням: $a < b$.

Сигмоїдальна функція належності може бути віднесена одночасно до S -подібних та Z -подібних функцій належності. Аналітичний вираз сигмоїдальної функції такий:

$$f_{S_3}(x; a, b) = \frac{1}{1 + e^{-a(x-b)}}, \quad (12)$$

де a, b – деякі числові параметри, що приймають довільні дійсні значення.

чення і впорядковані відношенням: $a < b$, а e – основа натуральних логарифмів, котре ініціює задання відповідної експоненціальної функції. Якщо $a > b$, то отримаємо S-подібну функцію належності. Якщо , то відобразиться Z-подібна функція належності.

Можливе також використання П-подібних функцій, до яких належить ціла низка кривих. Однією з них є П-подібна функція, що аналітично задається наступним чином:

$$f_{\Pi}(x; a, b, c, d) = f_s(x; a, b) \bullet f_z(x; c, d), \quad (13)$$

де a, b, c, d – деякі числові параметри, що приймають довільні дійсні значення і впорядковані відношенням: $a \leq b < c \leq d$. Знак “ $\bullet$ ” позначає арифметичне приведення значень відповідних функцій.

Ще однією із найбільш поширених П-подібних функцій є дзвоноподібна функція, яка аналітично задається виразом:

$$f_{\Pi}(x; a, b, c) = \frac{1}{1 + \left| \frac{x - c}{a} \right|^{2b}}, \quad (14)$$

де a, b, c – деякі числові параметри, що приймають довільні дійсні значення і впорядковані відношенням: $a < b < c$, за умови, що $b > 0$. Функція $|x|$ у цьому випадку означає модуль дійсного числа.

Побудуємо за алгоритмом нечіткого виведення Мамдані з допомогою Fuzzy Logic Toolbox функції належності для показників P_1 - P_5 (рис. 1-5).

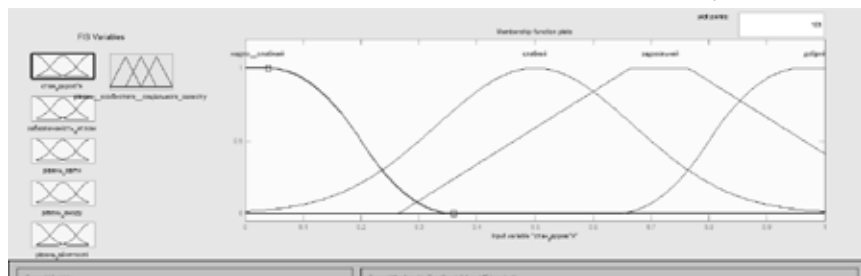


Рис. 1. Функції належності показника P_1 . *

*Джерело: складено автором.

Функції належності першого з п'яти показників представлені таким чином: низькому значенню показника P_1 відповідає z-подібна функція належності; нижче середнього – гауссова функція належності; середньому – трапецевидна функція належності; високому – s-подібна функція належності.

Розглянемо функції належності для показника P_2 (рис. 2).

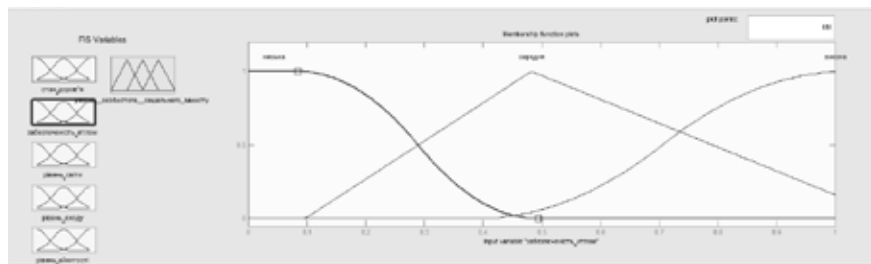


Рис. 2. Функції належності показника P_2 . *

* Джерело: складено автором.

Відображення показника P_2 на інтервалі низьких значень здійснено за допомогою z-подібної функції належності; середніх – трикутної функції належності; високих – s-подібної функції належності.

Показник P_3 характеризують такі функції належності (рис. 3):

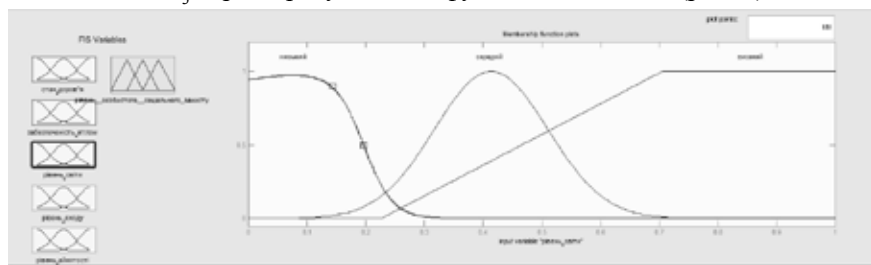


Рис. 3. Функції належності показника P_3 . *

* Джерело: складено автором.

П-подібна функція, яка є різницею двох сигмоїдальних функцій, описує низькі значення для показника P_3 , гауссова – середні, а трапецевидна – високі.

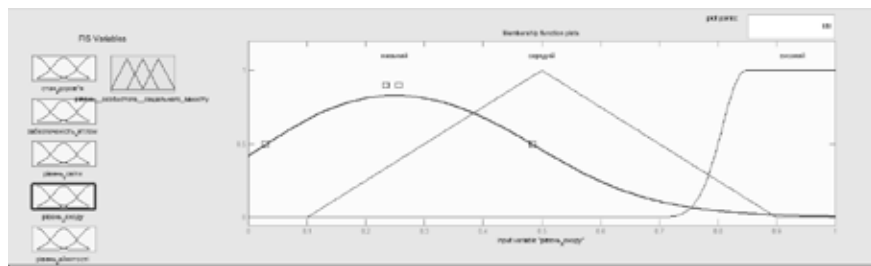


Рис. 4. Функції належності показника P_4 . *

* Джерело: складено автором.

Як видно з рисунка 4, інтервал низьких значень показника P_4 описує П-подібна функція належності, що є похідною двох сигмоїдальних функцій, середніх – трикутна, а високих – П-подібна функція, яка є комбінацією двох функцій Гаусса.

Останній з п'яти показників ілюструє такі функції належності: високому значенню показника P_5 відповідає трапецевидна функція належності, середньому – трикутна і високому – s-подібна функція належності (рис. 5).

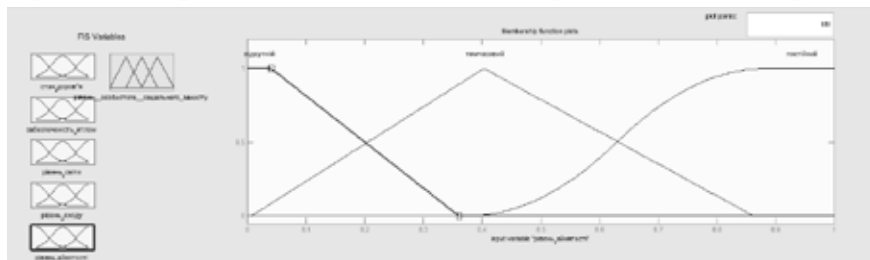


Рис. 5. Функції належності показника P_5 . *

*Джерело: складено автором.

Оцінка рівня особистої соціальної захищеності може отримати одну з наступних інтегральних оцінок (табл. 3).

Таблиця 3
Нечітка множина значень інтегральної оцінки рівня особистої соціальної захищеності*

Оцінка рівня особистої соціальної захищеності	Нечітка множина значень вихідної змінної $\tilde{S}$
r1...rn	Низький (0-25%)
	Нижче середнього (20-40%)
	Середній (35-65%)
	Вище середнього (60-80%)
	Високий (75-100%)

*Джерело: складено автором.

Відобразимо взаємозв'язок входів та виходів у нечіткій базі через набір нечітких правил знань щодо оцінки рівня особистої соціальної захищеності. Кількість даних правил необмежена. Вважається, що чим більше нечітких правил буде задано, тим краще (рис. 6).



Рис. 6. Система логічних рівнянь

Здійснивши операції над нечіткими множинами отримуємо інтегральну оцінку рівня особистої соціальної захищеності, відображену чітким числом (рис. 7).

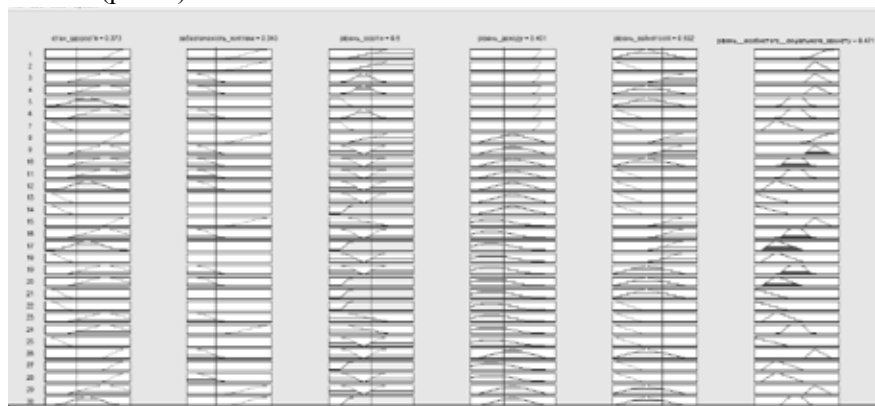


Рис. 7. Інтегральна оцінка рівня особистої соціальної захищеності. *

* Джерело: складено автором.

Висновки. Використання запропонованої економіко-математичної моделі дає змогу дослідити рівень особистої соціальної захищеності за кіль-

кісними та якісними критеріями, врахувати об'єктивні та суб'єктивні її оцінки. На нашу думку, це дозволить створити передумови для покращення соціального захисту населення в Україні.

Література:

1. Борецька Н. П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми. Монографія. – Донецьк: Янтар, 2001. – 352 с.
2. Топішко Н. П. Застосування теорії нечітких множин в оцінці рівня соціального захисту населення // Наукові записки НУ “Острозька академія”, Серія “Економіка”, випуск 13. – Острог: НУ “Острозька академія”, 2010. – С. 467-480.
3. Bellman R. E., Zadeh L. A. Decision-Making in Fuzzy Environment // Management Science. – 1970. – Vol. 17. – № 4. – P. 141-160.
4. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств: Пер. с франц. – М.: Радио и связь, 1982. – 432 с.
5. Леоненков А. В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH. – СПб.: БХВ-Петербург, 2005. – 736 с.
6. Саати Т. Л. Математические модели конфликтных ситуаций. Пер. с англ. / Под ред. И. А. Ушакова. – М.: Сов. радио, 1977. – 304 с.
7. Сявавко М, Рибицька О. Математичне моделювання за умов невизначеності. – Львів: НВФ “Українські технології”, 2000. – 320 с.
8. Сявавко М. С. Інформаційна система “Нечіткий експерт”. – Видавничий центр ЛНУ І. Франка, 2007. – 320 с.
9. Штовба С. Д. Проектирование нечетких систем средствами MATLAB. – М.: Горячая линия – Телеком, 2007. – 288 с.
10. Zadeh L. Fuzzy Sets // Information and Control. – 1965. – № 8. – P. 338-353.

УДК 338. 33

Шумак Ж. Г.,*ассистент кафедры экономики предприятий УО "Полесский государственный университет"*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ

У статті розглянуто можливість застосування економіко-математичного моделювання при дослідженні резервів зниження частки матеріальних ресурсів у структурі собівартості продукції, що випускається підприємством продукції. Вивчено досвід використання економіко-математичних моделей при аналізі і науковому обґрунтуванні виробничо-фінансової діяльності підприємств.

Ключові слова: підприємство, матеріальні ресурси, економіко-математичне моделювання, резерви.

В статье рассмотрена возможность применения экономико-математического моделирования при исследовании резервов снижения доли материальных ресурсов в структуре себестоимости выпускаемой предприятием продукции. Изучен опыт использования экономико-математических моделей при анализе и научном обосновании производственно-финансовой деятельности предприятий.

Ключевые слова: предприятие, материальные ресурсы, экономико-математическое моделирование, резервы.

The article considers the possibility of using economic and mathematical modeling in the study of reserves to reduce the proportion of material resources in the cost structure of manufactured products now. Studied the experience of using economic and mathematical models for analysis and the scientific basis of production and financial activities of enterprises.

Key words: enterprise, material resources, economic and mathematical modeling, reserves.

Постановка проблеми. Ефективність виробничо-фінансової діяльності любого підприємства напряму залежить від його ресурсного потенціала, масштабів і структури виробництва, внутрішніх резервів. В умовах динамічності зовнішньої середовища підвищується значення необхідності прийняття оптимальних рішень в забезпеченні устойчивого розвитку підприємства, в частині і по ефективному використанню матеріальних ресурсів. Полное і своєчасне забезпечення підприємства

тия сырьем и материалами необходимого ассортимента и качества является важнейшим условием выполнения планов по производству продукции, снижению ее себестоимости, росту прибыли и рентабельности.

В условиях мирового финансового кризиса организации наиболее остро нуждаются в объективной оценке их производственно-финансовой деятельности, точном прогнозировании возможных последствий кризиса, в разработке различных вариантов дальнейшего развития, эффективном использовании ресурсов, расчете упущенной экономической выгоды и оценке резервов. Научная обоснованность принимаемых решений является необходимой для достижения максимального эффекта в управлении сложными хозяйственными процессами.

Анализ последних исследований и публикаций. В экономической литературе широко представлены работы, посвященные различным аспектам управления материальными затратами. Данная проблематика рассматривалась в исследованиях М. И. Баканова [1], В. В. Ковалева [2], Н. И. Ладутько [3], О. А. Левковича [4], Н. П. Любушина [5], Г. В. Савицкой [6], А. Д. Шеремета [1] и др.

Цель и задания исследования. Вопрос о снижении удельного веса материальных затрат в структуре себестоимости продукции является достаточно актуальным, так как для многих предприятий затраты на сырье и материалы, комплектующие изделия и топливно-энергетические ресурсы являются одной из самых значительных статей затрат при производстве продукции.

Особенно важно подчеркнуть, что в условиях дефицита собственных средств, предприятиям для реализации ресурсосберегающих мероприятий требуется всестороннее экономическое обоснование ресурсосбережения в общей системе стратегических целей, что, в свою очередь, приводит к целесообразности применения системного подхода и анализа. Вот почему актуализируется проблема исследования и разработки новых подходов к решению задач снижения материальных затрат на предприятиях.

Изложение основного материала. Для выявления внутрипроизводственных резервов экономии и рационального использования материальных ресурсов необходимо:

- 1) Оценить потребность предприятия в материальных ресурсах. Планирование затрат, связанных с потреблением сырья и материалов, покупных изделий и полуфабрикатов, осуществляется в увязке с планом производства продукции. При расчете определяются все материальные затраты на производство и реализацию продукции, на восполнение запасов незавершенного производства, полуфабрикатов, инструментов и приспособлений собственной выработки, подготовку и освоение новых видов продукции и технологических процессов, пуско-наладочные работы. Расчет затрат на материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия составляется исходя из объема производства отдельных видов продукции и технически обоснованных норм расхода материальных ресурсов на еди-

ниці продукції, установлених для планованого періоду. На основі норм расхода потребаємих матеріальних ресурсів і цін їх придбання визначається величина планових затрат на одиницю продукції в стоимостному вираженні. При цьому для оцінки використовуються ціни, дійсні на даний момент, і з урахуванням прогнозованого рівня інфляції. Таким чином, для розрахунку затрат на придбання сировини і матеріалів потрібно наступне: норми расхода на одиницю продукції; ціни на даний вид сировини і матеріалів; план виробництва продукції. Важливим фактором є раціонально організоване матеріально-технічне забезпечення і ефективне використання матеріальних ресурсів в виробництві. Потреба в матеріальних ресурсах визначається в розрізі їх видів на потреби основної і неосновної діяльності підприємства і на запаси, необхідні для нормального функціонування.

2) Вивчити якість планів матеріально-технічного забезпечення і аналіз їх виконання, перевірити повноту урахування потреби в них і обґрунтованість розміру цієї потреби виходячи з прогресивних норм расхода матеріалів на виробництво окремих виробів. Особливо це необхідно в періоди інфляції і дестабілізації господарських зв'язків між постачальниками і споживачами матеріальних і сировинних ресурсів, коли спостерігається тенденція до отримання надлишків матеріалів, створенню сверхнормативних запасів, зниженню ефективності їх використання.

3) Визначити систему факторів, обумовлюючих відхилення фактичних показників використання матеріалів від планових або відповідних показників за попередній період і кількісно виміряти вплив факторів на виявлені відхилення показників. Визначити вплив змін цін оптових і структури продукції на матеріальність, а також оцінити зміну рівня матеріальних затрат на окремі види продукції в результаті заходів, обумовлюючих зміну нормативного расхода матеріальних ресурсів і заміну одного їх виду іншим (введення нової техніки, прогресивної технології; механізація і автоматизація виробництва; модернізація обладнання; комплектування робочих місць спеціальним інвентарем, інструментом і спеціальною оснасткою; введення нових прогресивних видів сировини, матеріалів, палива і заміна неперспективних; підвищення рівня кваліфікації працівників).

5) Оцінити внутрішньовиробничі резерви економії матеріальних ресурсів.

Визначення і використання резервів на підприємстві передбачає створення оптимізаційного блоку, що дозволяє обґрунтувати плани випуску продукції з урахуванням раціонального розподілу і ефективного споживання обмежених ресурсів. Постановку і рішення таких проблем цілорозумно проводити з використанням економіко-математичних моделей.

Использование моделей позволяет лучше понимать многообразие взаимосвязей и факторов; обосновать причинно-следственные зависимости; изучить функционирование предприятия как системы; разработать различные варианты изучаемого производственного процесса в широком диапазоне исходных условий и предположений; синтезировать на модельном уровне стратегии управления и оценить целесообразность их реализации на практике.

В настоящее время во многих странах мира огромное внимание уделяется эконометрическому моделированию, позволяющему количественно описать закономерности и взаимосвязи экономических объектов и процессов. Такого рода исследования интенсивно проводятся и в странах бывшего Советского Союза: в России, на Украине и в Республике Беларусь. В экономико-математических исследованиях широко используется аппарат производственных функций, которые позволяют проводить разнообразные аналитические расчеты; определять эффективность использования ресурсов и целесообразность их дополнительного вовлечения в сферу производства; прогнозировать выпуск производства при тех или иных вариантах развития предприятия (при различном количестве ресурсов) [7, 8].

Простые числовые модели деятельности предприятия, предназначенные для целей учета, планирования и анализа, широко применялись еще в первые годы Советской власти. Отмена коммерческой тайны, обеспечение достоверности и гласности учета, контроль за производством и распределением со стороны социалистического государства явились теми предпосылками, которые обеспечивали распространение передовых методов и техники управления. Уже в 20-е годы сформировалась система экономического анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Принципиально важное значение имела разработка Л. В. Канторовичем в 1939 г. метода линейного программирования.

Необходимо отметить, что до начала 70-х годов в основном преобладали локальные модели, описывающие отдельные стороны деятельности предприятия. Был разработан широкий спектр моделей для оптимального технико-экономического планирования – от матричных до оптимизационных, разнообразные модели оптимального оперативно-производственного планирования [9].

Если в первых применяемых моделях исследования рассматривались отдельные стороны деятельности предприятия, то впоследствии выявилась недостаточность частичной оптимизации и необходимость создания модели, отражающей функционирование фирмы в целом. Составной частью такой системы явилась “финансовая” модель фирмы, которая должна была помогать быстро исследовать на ЭВМ финансовые последствия различных планов или условий [9].

В условиях становления рыночной экономики все более четко стала проявляться тенденция к моделированию деятельности предприятия с позиций системного подхода: интеграция финансов, сбыта и производства в единой

модели; проведение экспериментов не только с моделями планирования деятельности внутри предприятия, но и с моделями внешней среды. Очень много внимания уделялось моделям управления запасами и поставками, в которых прослеживалось сильное влияние зарубежных идей и опыта в области исследования операций. Характерной чертой многих моделей этого периода является их слабая реализуемость как с позиций алгоритмизации и проведения расчетов, так и с точки зрения доступности требуемой информации [9, 10].

Совершенствование вычислительной техники, накопленный опыт моделирования деятельности предприятий, развитие имитации экономических процессов дали возможность приступить к созданию моделей, которые более полно описывают деятельность предприятия: динамическая модель планово-производственной деятельности предприятия с учетом взаимодействия с вышестоящей организацией и наличием обратных связей по линии образования и использования фондов экономического стимулирования; модели процессов разработки и выполнения плана в системе предприятия – отраслевые и территориальные органы управления; модели процессов разработки и производства новой продукции [9].

В последние годы экономико-математические модели все шире используются исследователями для анализа и научного обоснования производственно-финансовой деятельности предприятий. Например, применение двойственных оценок при решении оптимизационных задач управления ресурсами, которое при ограниченности ресурсов и необходимости оптимизации дает возможность выбрать оптимальный вариант производственной программы исходя из минимума затрат на производство продукции, не перебирая при этом все варианты [11]; экономико-математическая модель управления движением производственных запасов, учитывающая критерии эффективности системы материально-технического снабжения предприятия и показывающая, что при высоких темпах инфляции становится выгодным получать дополнительную прибыль из разности стоимостей материалов [12]; методика управления материальными оборотными активами предприятий на основе логистического подхода, позволяющая оптимизировать изменение материальных оборотных активов и связанное с ним изменение запаса денежных средств во времени при обеспечении максимальной эффективности производственно-хозяйственной деятельности и необходимого уровня платежеспособности предприятия [13]; экономико-математическая модель оптимизации выпуска изделий и оценки эффективности использования производственных ресурсов [14]; экономико-математическая модель формирования оптимального плана производства подсистемы внутрифирменного тактического планирования на основе многокритериального подхода [15]; многокритериальная балльно-рейтинговая модель оптимизации производственных процессов, которая дает возможность оценить значимость проекта производственного процесса с позиции создания условий для продолжения и улучшения процесса функционирования предприятия [16, 17].

Определение рациональных размеров выпуска основных видов продукции для ретроспективного периода на основе использования оптимизационной модели и их сравнение с составленным ранее планом позволит не только установить причины отклонений, но и выявить объективно обусловленные резервы более эффективного потребления материальных ресурсов.

Оптимизационные модели, представляющие собой сложные системы уравнений и равенств, описывают условия нахождения оптимального варианта (оптимальное планирование распределения ограниченных ресурсов) и включают постановку задачи, функцию цели, критерий оптимальности (максимум или минимум) при заданных ограничениях, разработку алгоритма расчетов, получение исходной информации для моделей, осуществление расчетов в нескольких вариантах и анализ получаемых результатов.

Формирование оптимальной производственной программы предприятия подразумевает обоснование плана выпускаемой продукции, сбалансированного с производственно-экономическими возможностями предприятия, с целью установить резервы снижения материальных ресурсов, а также определить обоснованные размеры их поставок для управления резервами предприятия и повышения его конкурентного преимущества.

Система ограничений в задаче формирования оптимального плана производства должна включать ограничения, описывающие производственные возможности предприятия (ограничения по использованию производственных мощностей); запланированные объемы поставок материальных ресурсов; ограничения по выпуску продукции с учетом производственных возможностей и емкости рынка, заданий по росту производительности труда, затрат на единицу товарной продукции согласно установленным нормативам или в соответствии с требованиями обеспечения безубыточности.

Критерий эффективности системы материально-технического снабжения должен определяться: затратами, связанными с хранением материалов; издержками предприятия, вызванными порчей материала; издержками предприятия, связанными с несвоевременной поставкой материалов при недостаточных запасах; дополнительной прибылью, получаемой предприятием при выпуске и реализации продукции, изготовленной из старых материалов с низкими ценами. Факторами, ограничивающими управление движением материальных запасов, могут быть: вместимость складских помещений; ограниченность размера партии материалов, поступающих на предприятие.

Исходными данными для разработки оптимального плана производства являются нормативная база и финансово-экономические показатели деятельности предприятия.

Литература:

1. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: учеб. / А. Д. Шеремет,

- М. И. Баканов. – 4-е изд. доп. и пер. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 415 с.
2. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М.: Проспект, 2001. – 420 с.
3. Ладутько Н. И. Учёт, контроль и анализ материальных ресурсов: научное издание / Н. И. Ладутько. – Минск: Беларуская навука, 1997. – 215 с.
4. Левкович О. А., Бурцева И. Н. Бухгалтерский учет. – 5-ое издание, перер. и доп. – Мн.: Амалфея, 2007. – 800 с.
5. Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н. П. Любушин. – М.: Юнити-Дана, 2004. – 384 с.
6. Савицкая Г. В. Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты / Г. В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2003. – 160 с.
7. Кравцов М. К. Производственные функции для промышленности Республики Беларусь / М. К. Кравцов, Н. Н. Шинкевич // Экономический бюллетень НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь. – 2005. – № 12. – С. 8-12.
8. Воробьев В. А. Эффективность использования ресурсов в сельскохозяйственном производстве Беларуси: анализ на основе производственных функций / В. А. Воробьев, А. М. Филиппов // Экономика, моделирование, прогнозирование: сб. науч. тр. Вып. 1. – 2007. – С. 165-174.
9. Лычагин М. В. Моделирование финансовой деятельности предприятия / М. В. Лычагин, Н. Б. Мироносецкий. – Новосибирск: Наука, 1986. – 293 с.
10. Система моделей в народнохозяйственном планировании социалистических стран: теорет.-методол. Основы и опыт построения / Акад. наук, Ин-т экономики и орг. пром. пр-ва / К. А. Багриновский [и др.]; отв. ред. Н. П. Федоренко, А. Г. Гранберг. – Новосибирск: Наука. Сиб. отделение, 1990. – 316 с.
11. Паршин В. Ф. Применение двойственных оценок при решении оптимизационных задач управления ресурсами / В. Ф. Паршин // Экономика. Финансы. Управление. – 2010. – №3. – С. 25-31.
12. Уланов С. В. Оптимизация объемов производственных запасов на предприятиях / С. В. Уланов, Д. Ж. Опарин // Математические модели и информационные технологии. – 2009. – №1. – С. 221-224.
13. Антонюк Я. С. Методика управления материальными оборотными активами предприятий на основе логистического подхода / Я. С. Антонюк // Проблемы управления. – 2008. – №4. – С. 201-206.
14. Читая Г. О. Оптимизация выпуска изделий и использования производственных ресурсов на промышленном предприятии / Г. О. Читая // Справочник экономиста. – 2009. – №5. – С. 60-68.
15. Грудницкая Н. А. Моделирование задач тактического планирования на основе многокритериального подхода / Н. А. Грудницкая // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. – 2008. – №10. – С. 20-24.
16. Мясникова О. В. Многокритериальная балльно-рейтинговая модель оптимизации производственных процессов как инновационный инструмент управления конкурентоспособностью предприятия / О. В. Мясникова // Экономика и управление. – 2008. – №3. – С. 78-86.
17. Мясникова О. В. Многокритериальная балльно-рейтинговая модель оптимизации производственных процессов как инновационный инструмент управления конкурентоспособностью предприятия / О. В. Мясникова // Экономика и управление. – 2008. – №4. – С. 67-74.

ДИСКУСІЇ

УДК 330.1

Батищева О. С.,*кандидат наук з державного управління Національного університету "Острозька академія"*

ДО ПИТАННЯ СУЧАСНИХ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ У ВИВЧЕННІ ДЕРЖАВНИХ ПОСЛУГ ЯК СУСПІЛЬНИХ БЛАГ

У статті на основі аналізу зарубіжних досліджень розглядаються сучасні теоретико-методологічні підходи до концептуалізації поняття державних послуг у контексті економічної теорії суспільного блага. Автор визначає основні тенденції у розумінні державних послуг як виду суспільних благ, а також акцентує увагу на переосмисленні ролі держави як монополіста у їх створенні та поширенні.

Ключові слова: державні послуги, державна економіка, суспільне благо.

В статье на основе анализа зарубежных исследований рассматриваются современные теоретико-методологические подходы к концептуализации понятия государственных услуг в контексте экономической теории общественного блага. Автор определяет основные тенденции в понимании государственных услуг как вида общественного блага, а также обращает внимание на переосмысление роли государства как монополиста в их создании и распространении.

Ключевые слова: государственные услуги, государственная экономика, общественное благо.

In the article based on the analysis of foreign scientific literature the author studies theoretical and methodological approaches to the conceptualization of the notion of public services in the context of public good economic theory. She delineates major current trends in understanding of public services as public goods as well as emphasizes necessity in rethinking the role of a state in the monopolistic production and distribution of public services.

Keywords: public good, public economy, public services.

Постановка проблеми. У працях українських теоретиків державного управління державні послуги розглядаються переважно у контексті вивчення політичних та організаційних аспектів процесу реформування державної служби, що пояснюється першочерговим завданням держави демократизувати та оптимізувати державне управління. Водночас, у країнах заходу державні послуги традиційно вивчаються крізь призму економічної теорії суспільного блага, у якій економічними аналітичними інструмен-

тами пояснюються проблеми створення, надання та споживання державних послуг. Внаслідок розриву у розвитку теорії управління та відсутності налагодженої комунікації та обміну науковими ідеями між розвинутими англomовними та країнами пострадянського простору, в українській науці економічний підхід до вивчення державних послуг є порівняно новим та недостатньо розробленим у теоретичній площині, що і визначає актуальність запропонованого увазі дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія суспільного блага у західній економічній науці вже налічує більше півстоліття. Першим поняття суспільного блага запропонував відомий теоретик П. Семюельсон, у його праці “Чиста теорія державних витрат” [16]. Згодом, до розробки основоположних ідей теорії долучилися чимало науковців, серед яких і лауреати Нобелівської премії, такі автори, як, наприклад, Джеймс Бучанан, Рональд Коаз, Джозеф Штігліц. На сьогоднішній день теорія суспільного блага активно застосовується у науковій галузі державного управління для визначення оптимальних шляхів забезпечення державними послугами, які прийнято відносити до категорії суспільних благ. Чимало авторів, серед яких Остром Е., Дерінг О., Уілдавскі, Малкін М., Дж. Хід, Робінз Л., Брок У., Сандлер Т., Арсе Д., Г. -Г. Гоппе та інші вивчають як теоретико-методологічні, так і конкретно-практичні аспекти проблеми.

Мета і завдання дослідження. У статті викладені результати аналізу сучасної зарубіжної літератури, метою якого стало визначити основоположні ідеї, що становлять теоретико-методологічний базис для вивчення феномену державних послуг як суспільних благ. Реалізація мети передбачала досягнення низки дослідницьких завдань, а саме: 1) визначити поняття “державні послуги” та “суспільне благо” у їх співвідношенні; 2) проаналізувати зарубіжну літературу, у якій викладено теоретико-методологічні засади дослідження феномену державних послуг; 3) розглянути теорії, у яких концепти суспільного блага та державних послуг є об’єктом критики.

Основна увага у дослідженні приділяється теоретико-методологічним основам вивчення державних послуг в економічній теорії, однак результати та висновки можуть бути екстрапольовані у теорію державного управління, політичну економію, політологію.

Виклад основного матеріалу.

Державні послуги як суспільне благо.

Визначення поняття державні товари та послуги крізь призму феномену суспільне благо вимагає надати тлумачення, насамперед, поняттю “суспільне благо”. “Чисте суспільне благо – це товари та послуги, споживання яких кожним додатковим споживачем не зменшує їх кількості та споживання яких неможливо обмежити, навіть якщо споживачі не бажають за них платити...Це товари та послуги, які є цінними для суспільства, однак приватні актори не бажають їх продукувати, принаймні за ту ціну, яку спроможний заплатити індивідуум” [7, 3; 6]. Отже, ті, хто фактично фінан-

сують виробництво таких товарів та послуг, або ті, хто їх купує, практично неспроможні виключити від їх споживання усіх інших.

Розуміння того, що є суспільним благом, необхідно, переважно, для обґрунтування втручання держави у ринкові відносини, для того щоб забезпечити оптимальний (бажаний для суспільства) їх обсяг. В економічній науці вже класичним стало визначення суспільного блага у контексті неспроможностей ринку, який нездатний стимулювати до продукування оптимального обсягу суспільних благ [3]. Вирішення цієї проблеми автори теорії суспільного блага вбачали у втручанні держави, що потенційно могло би виправити ситуацію нестачі суспільних благ. Як зазначають американські науковці у галузі державного управління, Елінор та Вінсент Остром, для виробництва таких благ, що виражені сукупним поняттям "державні послуги" потрібні урядові чи квазі-урядові інститути та інституції [14]. Саме тому уряд змушений продукувати чи оплачувати створення суспільних благ та надання їх у формі державних послуг населенню країни. Крім того, зовнішні ефекти, як позитивні, так і негативні, неодмінно є важливим наслідком виробництва та споживання таких послуг та товарів, а тому також повинні регулюватися державою [3, 2]. Отже, оскільки у ситуації неспроможностей ринку визначальною є роль держави, то проблема створення державних послуг як суспільного блага на сучасному етапі вивчається не лише в рамках економічної науки, а й у науці державного управління.

Слід зазначити, що дихотомія "приватні – суспільні блага" складає труднощі у проведенні чіткої межі між цими двома видами товарів та послуг, якщо брати за основу суто економічний підхід. Незважаючи на те, що формальне віднесення товару чи послуги у категорію суспільних благ відбувається із застосуванням таких критеріїв, як "неспроможність виключити від споживання" та "безпека благ" (тобто усі блага, які дозволяють страхування, прийнято вважати суспільними благами), існують й досі розбіжності у розумінні та труднощі у визначенні, що є суспільним благом, а що – ні (це питання часто переноситься у площину державного управління як конкретно-практична проблема визначення, що повинна забезпечувати держава, а що – ринок).

Вищезазначена проблема пояснюється таким явищем як зміна суспільних пріоритетів, що пов'язує цю теорію з політологічною та політекономічною наукою. Теоретики у сфері державного управління, М. Малкін та А. Уїлдавські, розглядають феномен суспільного блага як частину контексту політики, розуміючи його як продукт соціальних пріоритетів у певний історичний період. У цьому ж контексті економісти П. Семюельсон, Дж. Бучанан та Дж. Хід описували це поняття. На думку сучасного дослідника Г. Гоппе, вирішення цього концептуального питання залежить від цінностей, що домінують у суспільстві та демографічної ситуації [11], тобто від чинників неекономічного характеру.

На підтвердження правдивості такої тези можна віднайти чимало прикладів в історії. Більшість суспільств проходили у своєму історичному розвитку періоди, коли відбувалось переосмислення деяких послуг, що надавала держава, і тоді вони ставали квазігромадськими послугами або надавалися виключно приватними акторами за встановлену плату. Ще у 18 столітті Адам Сміт наголошував на такому вирішенні проблеми нестачі суспільних благ для всіх, як приватне їх продукування та відповідно регулювання ринковим механізмом ціни на такі товари та послуги.

Державні послуги у контексті теорії суспільного блага.

Е. та В. Остром справедливо наголосили на потребі окремого вивчення суспільних благ в економічній науці у контексті державного регулювання, адже труднощі та відмінності у вимірюванні та розумінні вибору споживача мають важливе значення в організації надання державних послуг [14]. Ці автори вивчали такі аспекти суспільного блага, як спільне споживання та неможливість його обмежити, ті ознаки, які виділяють цю категорію товарів та послуг від товарів та послуг, що надаються приватними економічними акторами. Вони також вказали на важливу характеристику класичних суспільних благ, яка полягає у тому, що користування такими благами відбувається коштом або за рахунок зусиль інших людей, а також, на те, що усунення тих, хто не доклав зусиль до створення таких благ, або не придбав їх, вимагає додаткових витрат [14].

Е. Остром зазначала, що у випадку державних послуг споживачі не мають повної свободи вибору щодо того, споживати ці послуги чи ні, що особливо актуально під час розгляду проблеми якості державних послуг, яку дослідниця рекомендувала вирішувати інституційними схемами, що збільшили б можливості вибору клієнта та послабили монополію держави на створення та забезпечення громадян державними послугами.

Важливою для вивчення теоретико-методологічних засад теорії суспільного блага й на сьогоднішній день залишається праця Джеймса Бучанана [4], у якій розглядається концепт державних послуг крізь призму неокласичної економічної моделі попиту – пропозиції. Однак, з огляду на сучасне бачення феномену суспільних благ та розуміння ролі держави у забезпеченні їх створення та справедливого поширення, складається враження, що автор ставився до урядів як до утворень, які існують незалежно від їх громадян та стягують з них податки лише з метою забезпечити своє існування, а позитивістська економічна теорія існує для того, щоб передбачити наслідки такого оподаткування.

Варто зауважити також такий аспект державних послуг, як суб'єктивізм у сприйнятті користі від їх споживання. Так, сучасний американський дослідник Отто Дерінг звертає увагу на важливість перегляду поняття “суспільне благо” з огляду на зміну сприйняття громадськості та її уявлень про суспільні та приватні ресурси. У цій зміні, на думку автора, відіграють роль поняття про природу, ефективність та вартість цих ресурсів для сус-

пільства, тому й не дивно, що останнім часом посилюється тенденція до визначення благ, що раніше відносили до суспільних, більшою мірою як приватних [7, 2]. Практичним прикладом цієї тенденції є зміни у багатьох країнах від публічної системи освіти до приватної (вирішальне значення у цій зміні ставлення суспільства до проблеми державної освіти відіграє те, що саме студенти (індивідууми) більшою мірою отримують користь від освіти, тому й вони повинні платити за освіту, а не держава).

З огляду на мінливий характер суспільного блага зумовлений зміною суспільних пріоритетів, політичної ідеології та інших неекономічних чинників, відомий економіст Ліонел Робінз у своїй праці "Економіка та політична економія" порушив дискусійне питання, чи взагалі економісти повинні займатися вивченням проблеми суспільного блага, оскільки його виробництво та поширення не підлягає законам ринку. Однак вчений дав відповідь на це питання, переконуючи, що вивчення концепту "суспільне благо" у галузі економіки є цілком виправданим, оскільки економічна наука вивчає поведінку, зумовлену браком чогось (ресурсів, товарів і т. п.), а "нестача" – це "відношення між цілями, індивідуальними чи колективними, та засобами їх досягнення".

Отже, розуміння суспільного блага неодмінно передбачає врахування суспільних пріоритетів, цінностей основоположних ідей, на яких будуються суспільні відносини, а відтак, це поняття потрібно вивчати і з точки зору політичної економії. На цю особливість суспільного блага вказує чимало дослідників [7; 14; 1; 2; 13]. Зокрема, Отто Дерінг, наголошуючи, що крім формального поділу на види благ (суспільні/приватні), що характерно для традиційної економіки, політекономічна теорія обов'язково враховує аспект ефективності та компромісності рішень у політиці [7, 12]. Остром Е. справедливо вказує на те, що "рішення щодо розташування ресурсів на виробництво суспільних благ відбувається виключно шляхом політичного процесу" [14].

На сьогоднішній день у результаті переосмислення ролі держави у виробництві та поширенні суспільних благ, у науці загальноновизнаною стала теза про те, що створення та поширення державних послуг виключно державою часто є неефективним. Виникають альтернативні моделі, у яких визнається позитивна роль приватних акторів у виробництві цих благ [5]. Так Е. та В. Остром зазначають, що індустрія державних послуг, у якій буде забезпечено механізм конкуренції та вирішення конфліктів, буде більш ефективною та відповідатиме краще пріоритетам, потребам та смакам споживачів, аніж інтегрована монополія уряду [14].

Іншим важливим аспектом, що завжди розглядається поряд із концептом суспільного блага, є поняття позитивних та негативних зовнішніх ефектів, що пов'язано з такою характеристикою суспільних благ як неможливість обмежити споживання іншими акторами. Ці аспекти стали об'єктом уваги канадського дослідника Уолтера Брока, який акцентує ува-

гу на тому, що неправильно розуміти соціальну та приватну віддачу від таких товарів та послуг як ідентичні, так само як принципово неправильним буде твердження про те, що витрати на виробництво таких товарів та послуг для приватних акторів та суспільства є співмірними [3, 3].

Американські дослідники Т. Сандлер, Д. Арсе, Р. Дюр, К. Стеал вивчали регіональний аспект суспільних благ та способи державної підтримки їх виробництва [18; 8], а також окремо вказували на проблеми, пов'язані із застосуванням методу аналізу вигід та витрат в обґрунтуванні доцільності державних проєктів, метою яких є виробництво державних послуг, адже основними труднощами, як зазначають автори, є те, що витрати є чітко локалізованими і їх порівняно значно легше визначити та виміряти, у той час як вигоди досить важко врахувати та обчислити. Для вирішення цієї проблеми вони запропонували поділяти такі товари та послуги на класичні суспільні блага та на колективні блага, розглядаючи їх у контексті теорії Парето-ефективності та еквілібріуму Неша. Такий методологічний підхід також бере за основу у своїх дослідженнях Л. Жу [21].

Розгляд державних послуг як суспільного блага крізь концептуальну дуальність ціна – обсяг було розпочато ще П. Семюельсоном [16]. На сучасному етапі такий підхід взято за основу досліджень таких науковців, як Ф. Гаварі, Г. Кремер, Дж. -Дж. Лафонт, М. Хелвіг [9; 6; 10].

Крім теоретичних засад феномену суспільних благ, розвивається й окремий напрям практичних досліджень у різних сферах, де суспільні блага виявляють себе найчастіше, наприклад, в екологічній, сфері охорони здоров'я, освіті, суспільній безпеці і т. п. Так, британський дослідник Сандмо А. вивчає глобальні громадські послуги у сфері забезпечення екологічних благ [19]; дослідники Сміт Р., Біглхоул Р., Вудварт Д., Драгер Н. досліджують перспективи економічного регулювання державних послуг у сфері охорони здоров'я [20]. Концепт глобальних суспільних благ у контексті забезпечення координації ініціатив та співпраці національних урядів, бізнес-структур, громадянського суспільства вивчають Каул І., Консеікао П., Ле Гульвен К. та Мендоза Р. [12].

Критика теорії.

Незважаючи на те, що теорія суспільного блага утвердилась у сучасній економічній думці та розвивається як в теоретичному, так і у конкретно-прикладному напрямках, вона стала й об'єктом критики, яка частіше зводиться до висновку про те, що лише ринковий механізм у чистому вигляді, без втручання держави, спроможний раціонально визначити потребу у продуктуванні суспільних благ та оптимальний їх обсяг.

Так, американський дослідник Ганс-Герман Гоппе стверджує, що товари та послуги, що традиційно класифікувалися як суспільні блага, у тому числі послуги, що традиційно надавалися державою, не становлять винятку у порівнянні з іншими товарами та послугами і не потребують особливого до них ставлення та обґрунтування на основі окремої теорії

щодо їх виробництва та поширення державою. Загалом, дослідник називає теорію суспільних благ як "хибну, сповнену внутрішніми суперечностями та таку, що немає жодної наукової цінності" [11, 28]. Про ілюзорний характер самого визначення поняття "суспільне благо", на думку Гоппе, свідчить той факт, що усі запропоновані науковцями класифікації таких товарів та послуг є суперечливими та дискусійними.

Дослідник зазначає, що самі критерії, за якими визначають приналежність товару чи послуги до категорії суспільного блага, є принципово хибними, адже якщо їх брати на озброєння, то багато приватних благ можна віднести до категорії суспільних, оскільки їх визначено у конвенційній економіці. "Приватний, чи суспільний характер ... (блага – автор Б. О. С.) залежить від того, як багато чи як мало людей вважають їх товаром чи послугою, а ступінь їх "приватності" чи "суспільності" постійно змінюється, варіюючись від одного до безкінечності" [11, 30]. На це концептуальне протиріччя звертає увагу також інший дослідник, Уолтер Брок, який також вказує на те, що приватні товари та послуги, якщо користуватися термінологією, що розподіляє всі товари та послуги на два класи, також володіють характеристиками так званих "суспільних благ" [3, 2].

Таким чином, визначення суспільного блага залежить суто від суб'єктивного сприйняття, від того, скільки людей "переймаються" проблемою нестачі того чи іншого товару. І виправданням теорії є міркування про те, що продукування цих благ має позитивний вплив, оскільки завжди знайдуться люди, які вважають споживання цих благ "бажаними", не зважаючи на те, що вони не докладають жодних зусиль до їх виробництва. Тому дискусійним видається питання, чи повинен уряд забезпечувати виробництво цих благ. Критики теорії суспільного блага зазначають, що це питання етичної площини, а отже – не відноситься до проблем економічної теорії [3, 3; 11, 31]. Навіть якщо уряд не монопольно створює та забезпечує громадян суспільними благами, це все одно не вирішує проблему із недостатньою їх кількістю чи невідповідною якістю, оскільки навіть часткове втручання уряду впливає негативно на мотивацію приватних акторів щодо інвестування виробництва таких товарів чи послуг. Крім того, завжди є загроза того, що урядові рішення, що не тестуються економічними механізмами, будуть далекими від оптимальних, що в результаті призведе або до перевиробництва державних послуг, або до виробництва таких послуг, яких громадяни не потребують [3, 3-4].

Низка авторів традиційно вказують на те, що ринок сам спроможний забезпечити виробництво оптимального обсягу більшості товарів та послуг, що віднесено до групи суспільних благ, і це засвідчує історія на прикладі поштових, поліцейських, дорожніх, медичних послуг, що надавались приватно, навіть тим, хто не міг їх оплатити. Таким чином, існують докази того, на думку цих авторів, що чиста ринкова система спроможна забезпечити виробництво цих благ [11, 28].

Наступним питанням, що логічно випливає з попередньої тези, є питання ролі держави у ситуації, якщо суспільні блага створюються приватно. Особливо цікавим у контексті наук державного управління та політології видається висновок Г. Гоппе, який так говорить про обов'язкове оподаткування державою для фінансування процесу створення та поширення суспільних благ: “Якщо продукування певного товару чи послуги має позитивний вплив на окрему категорію людей, однак якщо ці товари та послуги не продукуються зовсім, або виробляються у недостатній кількості чи невідповідної якості, це робить легітимним агресивне насильство держави, примушуючи всіх робити свій внесок у фінансування виробництва державних послуг” [11, 31].

Якими б критичними не були логіко-аналітичні умовиводи критиків теорії суспільних благ, у контексті проблем сфери державного управління вони видаються такими, що мають під собою логічне підґрунтя та можуть бути підтверджені на практиці. Так, правдивість тези про те, що у сфері використання та розподілу суспільних благ більшою мірою поведінка та прийняття рішень індивідуумом залежить від його чесності, яскраво простежується на таких прикладах, як корупція в органах державної влади, проблема справедливості розподілу бюджетних коштів на соціальні програми, проблема визначення оптимальної схеми оподаткування на користь бюджетних установ і т. п.

Крім того, якби індивідууми мали можливість вибору витратити свої кошти, частина яких спрямовується у державний бюджет у вигляді податкових надходжень і згодом витрачається державою на фінансування виробництва державних послуг самостійно, то вони б, очевидно, по-іншому розпорядилися б їх витратити, що свідчить, у свою чергу, про те, що вони оцінюють ці товари та послуги як менш важливі чи цінні для них особисто. Однак всі змушені вносити свою частку на виробництво державних послуг, що є, за словами Г. Гоппе, “марним витрачанням ресурсів, оскільки це забезпечує індивідуумів товарами та послугами, які для них, у кращому разі, є другорядними” [11, 33].

Потрібно зазначити, що на висновки Г. Гоппе мала значний вплив думка дослідника М. Н. Ротбарда про те, що теорія суспільних благ пов'язана із спробами підтвердити існування неспроможностей ринку. “Таке уявлення повністю не відповідає підходу економічної науки до ідеї про те, що вільний ринок є будь-коли оптимальним. Він є оптимальним не з етичної суб'єктивної думки економіста, а з точки зору добровільних дій всіх учасників ринкових відносин і у задоволенні вільно виражених потреб споживачів. А втручання уряду, таким чином, завжди буде відхиленням від такого оптимуму” [15, 234].

Якщо сприймати твердження критиків теорії суспільного блага як науково обґрунтовані, то можна зрозуміти, чому у політичному дискурсі, що продукується та підтримується сучасними державами, підтримується ідея

про важливість та першочергову необхідність задовольнити потреби всіх громадян у забезпеченні державними послугами, – для того, щоб легітимізувати існування самої держави, її численного апарату, який покликаний забезпечувати створення та справедливий розподіл цих благ.

Висновки. Підсумовуючи аналіз літератури, можна стверджувати, що у науці утвердилось загальне визнання існування окремого, специфічного виду товарів та послуг, що прийнято називати "суспільними благами", до яких відносяться й державні послуги, а також визнання того, що в силу своїх особливостей у процесі створення та споживання, а також враховуючи зовнішні ефекти, ці блага повинні підпорядковуватись іншим, ніж ринкові, законам. Це ще раз підтверджує тезу Е. та В. Остром про те, що теорія суспільного блага є прикладом того, "як до неринкової поведінки та прийняття рішень застосовуються економічні обґрунтування" [14].

Однак більшість сучасних теоретиків вказують на те, що суспільні блага не існують об'єктивно, оскільки їх визнання такими більшою мірою залежить від політичного, ідеологічного дискурсу, що домінує у суспільстві. Велика частка суб'єктивізму пояснюється також ціннісним мірилом, етичними нормами, що застосовуються членами суспільства у процесі вирішення питання, що відносити до цієї категорії таких товарів та послуг, а що – ні. Це питання вирішується у політичному процесі, оскільки воно вимагає легітимації втручання держави у ринкові відносини. Іншою тенденцією стало також загальне визнання того, що розташування ресурсів державою, яка традиційно надавала ці послуги, часто не є оптимальним і що визначення оптимального розташування можливе лише за умови чисто ринкових відносин.

Виходячи із вище зазначеного, видається необхідним у подальшому висвітлити питання еволюції наукових поглядів на проблему державних послуг у змішаних моделях, які передбачають послаблення монопольної ролі держави у створенні та поширенні державних послуг.

Література:

1. Bilodeau, M. Voluntary provision of a public good and individual morality / M. Bilodeau, N. Gravel // *Journal of Public Economics*. – 2004. – № 88. – P. 645 – 666.
2. Brennan, D. J. Fair price and public goods: a theory of value applied to retransmission / D. J. Brennan // *International review of law and economics*. – 2002. – № 22. – P. 347 – 375.
3. Brock, W. Public goods and externalities: the case of roads / W. Brock // *The journal of libertarian studies*. – 1983. – Vol. VII, № 1. – P. 1-34.
4. Buchanan, J. M. The demand and supply of public goods / J. M. Buchanan. – Indianapolis: Liberty foundation Inc., 1999 – 214 p.
5. Chau, N. H. Nonprofits and public good provision: A contest based on compromises / N. H. Chau, Huysentruyt // *European economic review*. – 2006. – № 50. – P. 1909 – 1935.

6. Cremer, H. Public goods with costly access / H. Cremer, J.-J. Laffont // *Journal of public economics*. – 2003. – № 87. – P. 1985 – 2012.
7. Doering, O. C. The political economy of public goods: Why economists should care: The presidential address at the AAEA annual meeting, July 30, 2007, Portland, Oregon [Electronic resource] / O. C. Doering. – 2007. – Accessed: http://www.aaea.org/2007am/presidential_address.pdf.
8. Dur, R. Local public good provision, municipal consolidation, and national transfers / R. Dur, K. Staal // *Regional science and urban economics*. – 2008. – № 2. – P. 10-35.
9. Gahvari, F. On the marginal cost of public funds and the optimal provision of public goods / F. Gahvari // *Journal of public economics*. – 2006. – № 90. – P. 1251 – 1262.
10. Hellwig, M. A utilitarian approach to the provision and pricing of excludable public goods / M. A. Hellwig // *Journal of Public Economics*. – 2005. – № 89. – P. 1981 – 2003.
11. Hoppe, H. Fallacies of the public goods theory and the production of security / H. Hoppe // *The journal of libertarian studies*. – 1989. – Vol. 9, № 1. – C. 27-47.
12. Kaul, I., Providing global public goods: Managing globalization / [I. Kaul, P. Conceicao, K. Le Goulven, R. Mendoza]. – Oxford: Oxford University Press, 2003. – 646 p.
13. Mani, A. Democracy, visibility, and public good provision / A. Mani, S. Mukand // *Journal of development economics*. – 2007. – № 83. – P. 506 – 529.
14. Ostrom, E. Public goods and public choices [Electronic resource]: materials of the workshop in political theories and political analysis at Indiana university/ E. Ostrom, V. Ostrom. – Accessed: <http://socsci.colorado.edu/~mciverj/Ostrom-PG&PC.PDF>.
15. Rothbard, M. N. Man, Economy and State: a treatise on economic principles / M. N. Rothbard. – Los Angeles. – 1970. – 246 p.
16. Samuelson, P. A. The pure theory of public expenditure / P. A. Samuelson // *Review of Economics and Statistics*. – 1954. – Vol. 34, № 4. – P. 387-389.
17. Sandler, T. Pure public goods versus commons: benefit-cost duality / T. Sandler, D. Arce // *Land economics*. – 2003. – Vol. 79, № 3. – P. 355-368.
18. Sandler, T. Regional public goods: Typologies, provision, financing, and development assistance [Electronic resource] / T. Sandler, D. Arce. – Stockholm: Almqvist&Wiksell International, 2002. – Accessed: <http://www.egdi.gov.se/pdf/study/study2002.1.pdf>.
19. Sandmo, A. The public economics of the environment / A. Sandmo. – Oxford, New York: Oxford University Press, 2000. – 163 p.
20. Smith, R. Global public goods for health – health economic and public health perspectives / [Smith R., Beaglehole R., Woodward D., Drager N.]. – Oxford: Oxford university press, 2003. – 287 p.
21. Zhou, L. Nash implementation in pure public good economies / L. Zhou // *Economics Letters*. – 2007. – № 9. – P. 10-18.

УДК 338. 43: 519. 246. 8

Грицюк П. М.,*кандидат фізико-математичних наук, доцент Національного університету водного господарства та природокористування*

ДО ПИТАННЯ ПРО ВПЛИВ СОНЯЧНОЇ АКТИВНОСТІ НА ДИНАМІКУ ВРОЖАЙНОСТІ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

Досліджується циклічність часових рядів сонячної активності і врожайності озимої пшениці у США та кореляційний зв'язок між цими рядами. Отримано висновок про відсутність лінійної кореляції між сонячною активністю та врожайністю озимої пшениці на території США.

Ключові слова: Часовий ряд, тренд, циклічність, гармонічний аналіз, кореляційний аналіз.

Исследуется цикличность временных рядов солнечной активности и урожайности озимой пшеницы в США и корреляционная связь между этими рядами. Получен вывод об отсутствии линейной корреляции между солнечной активностью и урожайностью озимой пшеницы на территории США.

Ключевые слова: Временной ряд, тренд, цикличность, гармонический анализ, корреляционный анализ.

The recurrence of sun activity time series and winter wheat yield time series in the USA and cross-correlation connection between these series is investigated. A conclusion about the absence of linear correlation between sun activity and winter wheat yield on the territory of the USA is got.

Keywords: Time series, trend, recurrence, harmonic analysis, cross-correlation analysis.

Постановка проблеми. Вже більше ста років є популярною гіпотеза про вплив сонячної активності (вираженої за допомогою чисел Вольфа W) на біологічні процеси на Землі і, зокрема, на динаміку врожайності сільськогосподарських культур.

З огляду на сказане тема дослідження є досить актуальною та потребує додаткового детального вивчення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Першими з російських економістів, які вивчали динаміку врожайності зернових культур та проблему циклів врожайності, були В. Г. Михайловський [1] та М. І. Семенов [2]. В. Г. Михайловський зіставив складений ним ряд урожаїв жита в Європейській Росії за 1801-1915 роки з показниками W що дозволило колегії ЦСУ в протоколі від 23. 05. 1921 р. записати наступне: "Теорію залежності врожаю і неврожаю від сонячних плям спостереження В. Г. Михайловського

не підтвердили” [1]. М. І. Семенов вирівняв криву урожаїв жита, складену Михайловським, по параболі 2 порядку, розбивши весь період (1801-1915) на п’ять таких ділянок, щоб на кожную припадало по два максимуми і по два мінімуми сонячних плям. На кожному з цих інтервалів була побудована парабола 5-го порядку (метод МНК), яка мінімізувала суму квадратів відхилень фактичних врожаїв від модельного рівня. Змодельовані таким чином мінімуми врожаїв припали на роки, які є дуже близькими до років з мінімальним значенням сонячної активності. Є. Є. Слуцький аналізуючи роботу М. І. Семенова вказує, що знайдена останнім відповідність між врожаєм і сонячними плямами швидше за все не є чисто випадковим збігом [3].

Починаючи з 70-х років XX століття глибокі дослідження динаміки врожайності зернових культур ведуться дослідниками Воронежського аграрного університету. А. Н. Михайловим [4], а потім Л. С. Власовою [5] проведені спеціальні дослідження по перевірці гіпотези про взаємозв’язок чисел Вольфа (сонячної активності) і врожайності зернових культур за матеріалами врожаїв України, Росії (СРСР), Канади, США, Австралії. Обробці піддавались статистичні дані за рівнянням виду $y=a+b$, де в якості змінної y прийняті не абсолютні рівні, а ланцюгові індекси врожайності зернових, а в якості змінної t – ланцюгові індекси чисел Вольфа. Перевага переходу до ланцюгових індексів полягає у тому, що вдається позбутися автокореляцій у часових рядах. Результатом досліджень став висновок про відсутність помітного зв’язку між урожаєм і сонячною активністю в основних зерновиробляючих районах земної кулі як в даному році, так і між сонячною активністю даного року і врожайністю зернових наступного року. Такі висновки можна пояснити тим, що до моменту дії космічних чинників атмосфера знаходиться вже в деякому певному стані. Взаємодія початкового стану атмосфери і космічних чинників дає деякий загальний результат, який і впливає на хід процесів, що відбуваються на Землі. При цьому слід мати на увазі, що космічні явища розгортаються одночасно для всієї земної кулі, але проявляються в різних місцевостях по-різному.

Незважаючи на достатню вивченість проблеми, у ній залишаються деякі недосліджені аспекти. По-перше: детальний аналіз циклічності обох процесів у взаємному зіставленні. По-друге: аналіз автокореляції в обох рядах та способи її усунення. Третє питання: як впливає тривалість спостережень на кореляцію сонячної активності та врожайності? Вирішенню цих проблем присвячена ця робота. Методами досліджень є гармонічний аналіз та кореляційний аналіз із застосуванням ковзного вікна. Основою досліджень виступає ряд врожайності озимої пшениці у США за період 1866-2005 роки, який є набагато довшим від ряду, дослідженого А. Н. Михайловим і Л. С. Власовою (1900-1972 роки).

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у вивченні циклічності часових рядів сонячної активності і врожайності озимої пшениці у США та кореляційного зв’язку між цими рядами.

Виклад основного матеріалу. Поки що не вирішеним залишається питання про характер спостережуваної динаміки сонячної активності. Перший варіант – детермінована поведінка в рамках нелінійної (хаотичної) динаміки. Другий варіант – стохастична поведінка згідно з моделями теорії випадкових процесів. Недавні дослідження автора, проведені в рамках нелінійних динамічних систем [6], дають деякі докази наявності низькорозмірної хаотичної динаміки у системі сонячної активності. Не піддається сумніву вплив сонячної активності на систематичні зміни погоди і клімату. Однак цей вплив ускладнюється проміжною реакцією атмосфери Землі. Завдяки цьому його прояви можуть бути різними для різних ділянок земної суші. Проведемо аналіз динаміки місячних значень сонячної активності, вираженої через ряд чисел Вольфа за період 1750-2006 роки. Цей ряд містить 3084 числа (257 років $\times$ 12 місяців), які є місячними значеннями сонячної активності.

Дослідження трендової компоненти показали наявність слабого лінійного зростаючого тренду. Оскільки його вклад у динаміку процесу є набагато меншим від впливу циклічних компонент, у подальшому трендова компонента ігнорується. Візуальний аналіз графіка сонячної активності (рис. 1) дає підстави говорити про її циклічність, що є ознакою прихованої динаміки процесу. У випадку сонячної активності загальноновизнаним є 11-річний цикл. Для більш глибоких досліджень ефекту циклічності необхідно застосувати метод гармонічного аналізу [6]. Приймавши гіпотезу про гармонічний характер циклів, для моделювання динаміки сонячної активності можна використати феноменологічну полігармонічну модель [6-7]. В основі моделі лежить припущення про те, що функція сонячної активності є сумою декількох гармонік і випадкового чинника (шуму). Детермінована частина полігармонічної моделі має вигляд

$$x_t^* = a_0 + \sum_{i=1}^m [a_i \cos(\omega_i t) + b_i \sin(\omega_i t)]. \quad (1)$$

Тут x_t^* – модельні значення сонячної активності, a_i , b_i – амплітуди i -тої гармоніки, $\omega_i = 2\pi/T_i$ – циклічна частота, T_i – період гармоніки, t – поточний час, m – кількість значущих гармонік. Комбінований метод найменших квадратів та повного перебору періодів [6] дозволяє послідовно виділити цикли, які є найбільш характерними для даної динамічної системи (гармоніки з найбільшими амплітудами). Значення параметрів i -ої гармоніки ($i = 1, 2, 3, \dots$) послідовно визначалися з умови мінімуму функціоналу похибки моделі

$$\Psi_i = \sum_{t=0}^{T_{\max}} (x_t - a_0 - a_i \cos(\omega_i t) - b_i \sin(\omega_i t))^2 \rightarrow \min \quad (2)$$

Параметр a_0 є лише у першій гармоніці і відповідає середньому значенню сонячної активності. Для виявлення значущих гармонік необхідно виконати гармонічний аналіз ряду сонячної активності. Результати гар-

монічного аналізу наведені у табл. 1 показують, що основними є перші чотири гармоніки, яким відповідають періоди 10-11 років та 104 роки.

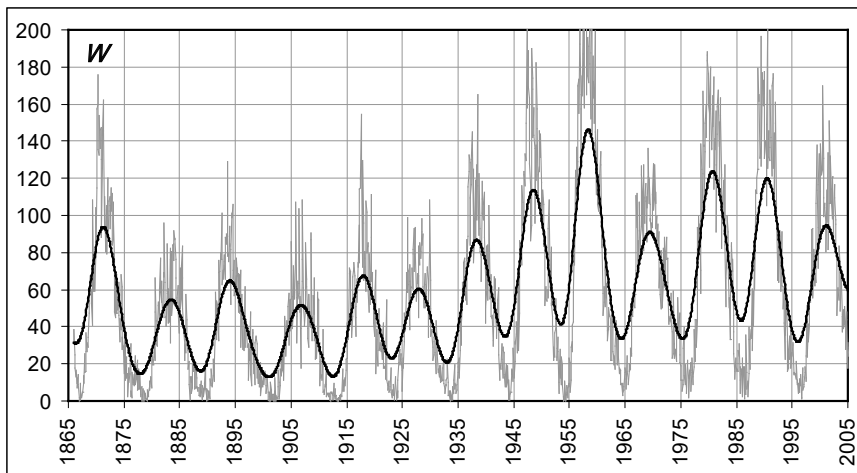


Рис. 1. Динаміка сонячної активності, виражена через числа Вольфа W. Жирна лінія відповідає ряду, згладженому методом дискретного перетворення Фур'є [6]

*Таблиця 1
Гармонічний аналіз ряду середньомісячних значень
сонячної активності*

	Період (роки)	Амплітуда
1-а гармоніка	11. 0	29. 11
2-а гармоніка	10. 0	24. 59
3-а гармоніка	10. 6	18. 39
4-а гармоніка	103. 8	15. 54
5-а гармоніка	11. 8	15. 46

Ряд врожайності озимої пшениці у США (1866-2005 роки) є одним з найдовших відомих рядів врожайності (рис. 2). Середня врожайність залишається майже незмінною впродовж перших років спостережень. Проте, починаючи з 40-х років XX століття, завдяки прогресу аграрних технологій спостерігається різкий ріст врожайності. Цей ріст дещо сповільнився лише в останні роки, що можна пояснити тим, що сучасні технології підійшли до межі максимальної родючості. Тренд врожайності складається з двох лінійних ділянок. Для дослідження ефектів циклічності та кореляції необхідно вилучити тренд. Отриманий ряд залишків і буде основним об'єктом дослі-

джень. Його візуальний аналіз (рис. 3) не дає підстав однозначно стверджувати про циклічність врожайності, хоча деякі коливання спостерігаються. Для більш глибокого дослідження ефекту циклічності застосуємо метод гармонічного аналізу. Результати гармонічного аналізу ряду залишків врожайності озимої пшениці наведені у табл. 2. Основними є перші чотири гармоніки, яким відповідають періоди 69 років, 14 років, 13 років та 6 років. Як бачимо, періоди циклів врожайності не збігаються з відповідними періодами циклів сонячної активності. Це є одним з аргументів проти гіпотези про вплив сонячної активності на динаміку врожайності.

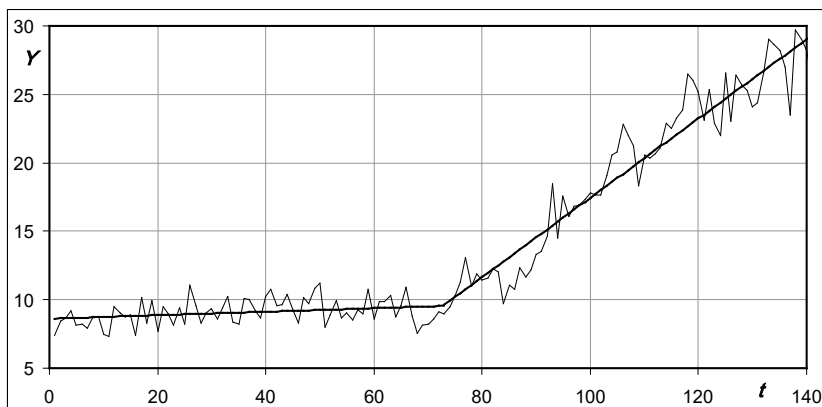


Рис. 2. Динаміка врожайності озимої пшениці (ц/га) у США (1866-2005 роки)

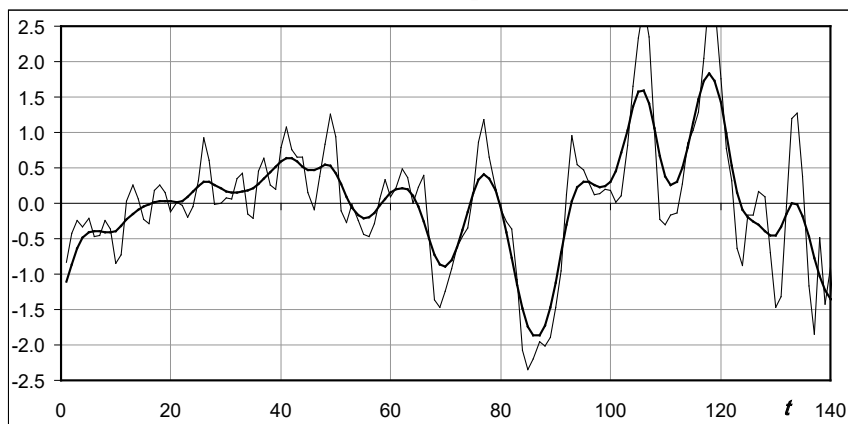


Рис. 3. Ряд залишків врожайності озимої пшениці та його згладжений варіант (жирна лінія)

Таблиця 2

Гармонічний аналіз ряду залишків врожайності озимої пшениці (США, 1866-2005 роки)

	Період (роки)	Амплітуда
1-а гармоніка	69. 4	0. 707
2-а гармоніка	14. 2	0. 563
3-а гармоніка	13. 1	0. 447
4-а гармоніка	5. 7	0. 443
5-а гармоніка	48. 1	0. 375

Кореляційний аналіз дозволяє виявити лінійний стохастичний зв'язок між двома спостережуваними чинниками. Виконуючи кореляційний аналіз необхідно дотримуватися деяких правил. По-перше, повинна бути відсутньою автокореляція всередині кожного з досліджуваних рядів. Дослідження ряду врожайності озимої пшениці показали дуже сильну і далекодіючу автокореляцію. Для послаблення ефекту автокореляції необхідно здійснити перехід до ряду залишків (з ряду врожайності вилучений тренд) або ж до ряду ланцюгових індексів $y_i = x_i + 1/x_i$. Цей прийом помітно зменшує автокореляційні залежності (рис. 4). Що стосується ряду сонячної активності, то циклічність автокореляційної функції цього ряду (період 11 років) не зникає навіть після переходу до ряду ланцюгових індексів.

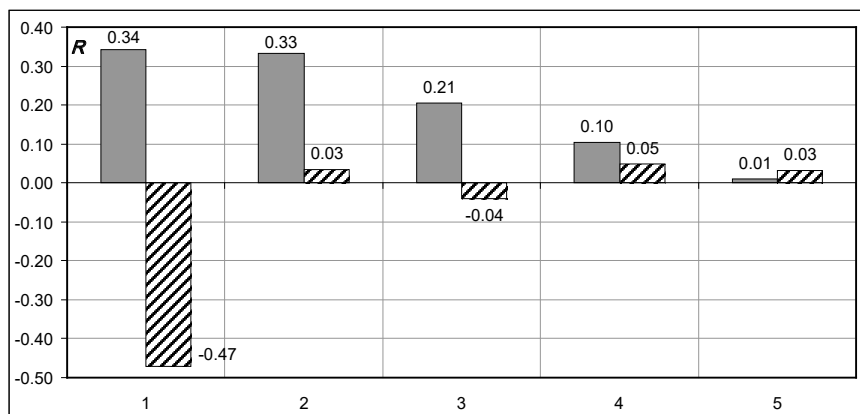


Рис 4. Автокореляції ряду врожайності озимої пшениці:
сірі стовпці – ряд залишків врожайності; штриховані стовпці –
ряд ланцюгових індексів

По-друге, кількість спостережень повинна бути достатньою для забезпечення статистичної значущості коефіцієнта кореляції. Значущість

лінійного коефіцієнта кореляції r визначається порівнянням фактичного значення t -критерію Стюдента з його табличним значенням при $df=n-2$ ступенях свободи (n – кількість спостережень) та при певному рівні значущості (стандартний варіант $\alpha = 0,05$) [8].

$$t_r = \frac{r}{\sqrt{1-r^2}} \cdot \sqrt{n-2} \quad (3)$$

Відзначимо ще деякі особливості методики досліджень. У розрахунку кореляції використовується та частина ряду сонячної активності, яка відповідає періоду 1866-2005 роки. Як було зауважено вище ряд сонячної активності будується таким чином, що річні значення активності є сумами місячних значень чисел Вольфа за відповідний вегетаційний період. Тобто, врожайності за 1866 рік відповідає сума місячних значень чисел Вольфа починаючи з вересня 1865 року і закінчуючи червнем 1866 року і т. п.

Однією із задач досліджень було вивчення залежності кореляції від періоду спостережень. Ця задача розв'язується методом ковзного вікна. Вибравши певну ширину вікна L виберемо початкові ділянки обох рядів довжиною L та розрахуємо відповідний коефіцієнт кореляції r_L . Потім пересунемо вікно спостережень, розглядаючи ділянки від другого елемента ряду до елемента з номером $L+1$, і розрахуємо r_2 . Продовжуємо пересування доти, поки не досягнемо кінця рядів. Після цього усереднимо отримані значення коефіцієнта кореляції (N – довжина спостережуваного ряду)

$$r_L = \frac{1}{N-L+1} \sum_{i=1}^{N-L+1} r_i \quad (4)$$

Описаний вище алгоритм повторюється для всіх значень ширини вікна L з проміжку $10 \leq L \leq N-10$. Результати досліджень представлені на рис. 5. Лінія 1 показує кореляцію початкових рядів. При великій ширині кореляційного вікна отримуємо статистично значущу величину кореляції. Однак цей результат є наслідком кореляції трендів (зростання обох рядів), які мають різні причини, та внутрішніх автокореляцій. Тому немає підстав твердити про істинну кореляцію між врожайністю та сонячною активністю. Лінія 2 ілюструє кореляцію ряду залишків врожайності і ряду сонячної активності. Лінія 3 демонструє кореляцію між сонячною активністю та ланцюговими індексами врожайності. Лінія 4 описує рівень значущості лінійного коефіцієнта кореляції. Оскільки лінія 2 та лінія 3 проходять набагато нижче від рівня значущості коефіцієнта кореляції (лінія 4), можна стверджувати про відсутність лінійної кореляції між сонячною активністю та врожайністю озимої пшениці на території США.

Висновки. 1. Гармонічний аналіз підтвердив сильну циклічність ряду сонячної активності і дещо слабшу циклічність ряду врожайності озимої пшениці. Періоди циклів обох рядів не збігаються.

2. Обидва ряди містять значні автокореляції. Після переходу до ряду залишків (або до ряду ланцюгових індексів) автокореляцію ряду врожайності вдається усунути.

3. Кореляційний аналіз приводить до висновку про відсутність доказів впливу сонячної активності на врожайність озимої пшениці на території США.

Аналогічні дослідження були проведені автором для більш коротких рядів: ряду врожайності зернових на території Росії (1900-2006 роки) та ряду врожайності озимої пшениці на території України (1955-2006 роки). Були отримані схожі висновки про відсутність лінійного кореляційного зв'язку між сонячною активністю та врожайністю.

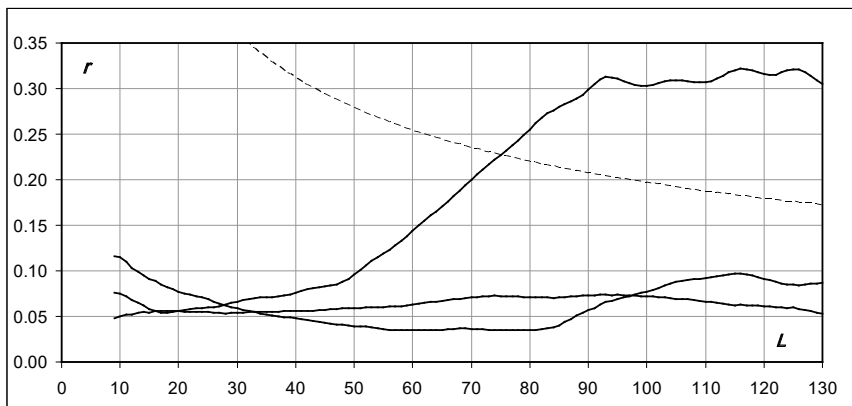


Рис. 5. Залежність усередненого коефіцієнта кореляції “врожайність” – “сонячна активність” від ширини кореляційного вікна.
Лінія 4 – рівень значущості коефіцієнта кореляції.

Література:

1. Михайловский В. Г. Урожаи в России. 1801-1914 гг. – Бюллетень ЦСУ РСФСР, 1921. – № 50.
2. Семенов М. И. К вопросу о закономерности колебаний урожаев // Вестник статистики. – 1922. – Кн. XI. – С. 57.
3. Слущкий Е. Е. Статистический эксперимент как метод исследования // Журнал геофизики. – 1935. – Т. 5. – Вып. 1. – С. 18-38.
4. Михайлов А. Н. Прогноз колебаний урожаев зерновых культур по методу “ЗОНТ”: Автореф. дис. на соискание ученой степени канд. эконом. наук. – Воронеж: ВГАУ, 1993. – 160 с.
5. Власова Л. С. Прикладной потенциал прогнозов урожая. – Воронеж: ВГАУ. – 2000. – 137 с.
6. Грицюк П. М. Комплексний аналіз динаміки сонячної активності // Искусственный интеллект. – 2008. – №1. – С. 85-91.
7. Грицюк П. М. Аналіз, моделювання та прогнозування динаміки врожайності озимої пшениці в розрізі областей України. Монографія. – Рівне: НУВГП, 2010. – 350 с.
8. Эконометрика: учеб. / Под ред. И. И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 576 с.

УДК 330. 33. 3

Лісовський О. П.,*спеціаліст з фінансів Національного університету "Острозька академія"*

ДО СУТНОСТІ ДОДАТКОВОЇ ВАРТОСТІ В КОНТЕКСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ШКОЛИ ФІЗИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

У статті викладено критичну оцінку існуючих теоретичних підходів щодо сутності додаткової вартості, враховуючи знання як фізичної, так і політичної економії. Подано власні погляди автора щодо сутності додаткової вартості та ролі подальших розробок української фізичної школи у загальному розвитку економічної науки

Ключові слова: *сутність додаткової вартості, фізична економія, розвиток економічної теорії*

В статье изложено критическую оценку имеющихся теоретических подходов относительно сути прибавочной стоимости, учитывая знания как физической, так и политической экономии. Приведено собственные взгляды автора на суть прибавочной стоимости та значение последующих разработок украинской физической школы в общем развитии экономической науки.

Ключевые слова: *сущность прибавочной стоимости, физическая экономия, развитие экономической теории.*

The article contains critical assessment of existing theoretical approaches to the essence of surplus-value concept which is based on the knowledge of both physical and political economics. It presents the author's thoughts regarding the essence of surplus-value concept and the importance of further researches of Ukrainian physical school in general development of economics.

Keywords: *surplus-value concept, physical economy, the development of economic theory.*

Постановка проблеми. Як підкреслюють дослідники, основним стрижнем, навколо якого політична економія будувала свої теорії, була вартість у різних її означеннях, особливо, додаткова вартість як основа прогресу, чи то прибутку, чи то розширеного відтворення.

На сьогодні до цього питання існує досить багато підходів, які розглядають, здавалося б, чи не всі варіанти його можливого пояснення – як логічного, так і емпіричного. Однак, все ж не зважаючи на численні варіації таких тлумачень, майже всі наукові школи при формулюванні суті додаткової вартості упускали реальний зв'язок економічної діяльності людини із природним середовищем, що кардинально змінювало значення категорії

та спотворювало її суть, а отже і практичне застосування. Як результат, економісти продовжують зводити будинок на піску, дивуючись, що він увесь час руйнується, не даючи цим самим можливості завершити всі їх намагання. У результаті не дивно, що такі теоретичні конструкції створюють викривлені погляди не тільки на сенс вартості та трудової діяльності, які ми бачимо в буденному житті, а й на призначення самої людини. Також, не виключено, що саме це сьогодні породжує добре нам відомі маніпуляції із вартістю товарів, ціною, грошовим обігом тощо, що є результатом неправильного трактування даної категорії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сьогодні вже існують певні підходи до визначення додаткової вартості з точки зору фізичної економії – цим питанням займалися такі українські дослідники, як С. Подолинський, М. Руденко. Однак, на жаль, більш глибокого змісту, ніж в працях корифеїв фізичної школи [1, С. 70-76] економії, основна економічна категорія поки що не отримала. На часі можна відмітити лише дослідження у визначенні ролі даної економічної школи, систематизації її ідей та пошук місця в загальній системі знань [2; 3]. Зокрема, відмічається актуальність та цінність розвитку теорії фізичної економії для економічної науки, на що вказують такі дослідники, як Л. Воробйова, Л. Корнійчук, В. Шевчук [2, с. 69-72]. Цю ж думку відстоював М. Руденко, який базував свою теорію на революційних висновках основоположника фізичної школи – С. Подолинського.

В рамках політичної економії, додаткову вартість досліджувало досить широке коло економістів, однак хотілося б зосередити увагу на таких найяскравіших представниках, як Ф. Кене, К. Маркс, Д. Рікардо, А. Сміт, Ж. Б. Сей, А. Маршал, У. Джевонс. Саме вони сформулювали домінуючі на даний час уявлення про суть цієї категорії та розробили для неї сучасний загальновідомий категоріальний апарат. Однак, на сьогодні далеко не всі науковці погоджуються з підходами щодо визначення суті додаткової вартості даних дослідників. Кожна теорія критикується з різних підходів – чи то за невірну основу свого вчення, чи то за внутрішні суперечності. Так, навіть сучасна домінуюча концепція синтетичної вартості піддається жорсткій критиці відомого українського економіста М. Павлишенка за свою внутрішню системну неузгодженість [5, с. 305-308].

Таким чином, ми бачимо, що це питання залишається все ще відкритим, а з появою нової можливості його трактування у рамках фізичної економії визначення сутності додаткової вартості набирає якісно нову форму актуальності.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає в аналізі та розвитку сучасних підходів фізичної економії до означення сутності додаткової вартості.

Виклад основного матеріалу. Існує досить багато підходів до визначення сутності вартості, кожен з яких відрізняється своєю оригінальністю. Однак, з-поміж такої сукупності найбільш прийнятними в суспільній еконо-

мічній думці є теорії трудової вартості, граничної корисності, попиту й пропозиції, теорія трьох факторів виробництва та неокласична теорія. Вищезазначені теорії досить добре розвинули поняття вартості у різноманітних її аспектах (що і продовжують робити надалі), однак вони не достатньо наблизили нас до глибинної сутності додаткової вартості, вважаючи це питання вже більш-менш розкритим. Найкращі, на наш погляд, спроби зробити це були у фізіократів, представників трудової теорії вартості та дослідників молодшої для політекономічної науки школи фізичної економії.

У теорії фізіократів одне з центральних місць в економічних дослідженнях про додану вартість посідає вчення про додатковий (чистий) продукт, походження якого пов'язувалося із сферою матеріального виробництва. Під чистим продуктом фізіократи розуміли надлишок продукції, отриманої в землеробстві, над витратами виробництва. Представники школи стверджували, що промисловість не створює додаткової вартості, яка створюється землеробством, а лише споживає. Учені розглядали чистий продукт, з одного боку, як дар самої природи, з іншого – як результат додаткової найманої праці найманого працівника. Однак продуктивною визнавалася лише та праця, яка створює додаткову вартість, тобто праця в землеробстві.

Заслуга фізіократів, на нашу думку, в тому, що вони перші показали одне з "візуальних" джерел абсолютної додаткової вартості (енергії) і підкреслили його головну роль у забезпеченні існування та розвитку мануфактурного на той час суспільства, виключну роль у забезпеченні початків зародження промисловості. Не слід називати недоліком цієї школи те, що вона не змогла пояснити глибинну природу абсолютної додаткової вартості та ролі промисловості в такому процесі. В силу свого часу та розвитку продуктивних сил на той момент це був великий прорив у розвитку економічної науки в напрямку до об'єктивного сприйняття відносин людини та природи.

Аналіз вартості представників трудової теорії складається із досліджень абсолютної й відносної додаткової вартості та їх взаємодії. На відмінну від школи Ф. Кене, тут зовсім з іншого боку розглянуто роль промисловості в створенні вартості, і зовсім не з підходів землеробства висвітлено питання абсолютної додаткової вартості. На відміну від чистого продукту фізіократів, абсолютною називалась додаткова вартість, яка отримується внаслідок абсолютного подовження робочого дня. Маркс пояснював, що виробництво абсолютної додаткової вартості ставало дедалі обмеженішим, тому доповнювалось удосконаленими методами експлуатації через зростання продуктивної сили праці. Він характеризував кооперацію, поділ праці й мануфактуру, машини й велику промисловість як ступені створення матеріально-технічної бази капіталізму та як методи виробництва відносної додаткової вартості. На погляд марксистської школи, норма додаткової вартості – це точний вираз ступеня експлуата-

ції робочої сили капіталом. Таким чином, джерелом додаткової вартості в абсолютному її вимірі трудова теорія вбачає в експлуатації робітника, а відносної – у кооперації, поділі праці й мануфактурі, застосуванні машин і великої промисловості.

Отже, на відміну від фізіократів, в ідеології трудової теорії відмічається пріоритетно важлива роль промисловості та продуктивності праці в забезпеченні зростання відносної додаткової вартості. Також можна помітити відсторонення головної для фізіократів землеробської діяльності на другий план, тоді коли на перший виходить праця людини (у тому числі і в землеробстві). При порівнянні теорій-представників абсолютної та відносної додаткової вартості, можна помітити, що обидві системи поглядів взаємодоповнюються у плані розвитку єдиної сутності додаткової вартості. Така особливість зовсім не суперечить положенням загального закону діалектики, що полягає в переході кількісної характеристики у якісну [4, с. 26] – говоримо про взаємне доповнення розробок абсолютної вартості теорії фізіократів та відносної додаткової вартості трудової теорії. Разом дані теорії (і не тільки на наш погляд) досить добре розвинули уявлення про суть прояву додаткової вартості в суспільно-економічному житті як в абсолютному та відносному аспекті. Ідея взаємодоповнення теорій не була б такою близькою до правди, якби Маркс сам у своєму IV томі Капіталу не дійшов до висновку, що абсолютна додаткова вартість виникає із природної родючості землі, тоді як відносна додаткова вартість породжується розвитком суспільних продуктивних сил [7, с. 512].

Враховуючи історичний розвиток обох теорій, варто підкреслити, що вони відобразили найважливіші джерела прогресу людства в періоди свого становлення і розквіту: у час мануфактурного суспільства Ф. Кене – працю в землеробстві для забезпечення трудової діяльності робітників, у час індустріального суспільства К. Маркса – працю в промисловому секторі, залишивши працю в землеробстві на другий план. Тобто всі результати досліджень даних теорій – данина історичного поступального розвитку суспільства.

У підсумку, на сьогоднішній день ми вже й самі розуміємо, що окремо дані теорії не є досконалими. Трудова теорія критикується за відсутність правильного підґрунтя абсолютної вартості, а теорія фізіократів – за обмежений варіант їхньої ідеї щодо абсолютної додаткової вартості, без крайнього згадування відносної додаткової вартості та і взагалі, за її давність. Тому науковці почали виражати підходи з об'єднання різних позицій – це отримало своє втілення в ідеях так званих “синтетичних” теорій вартості. Яскравим прикладом є неокласична теорія А. Маршала. Однак, як показав час, навіть вони виявилися недосконалими, оперуючи застарілими поняттями попередніх теорій [5, с. 305]. Це обумовило пошук нових підходів, які б могли пояснити суть вартості із нової точки зору.

За таких умов, на нашу думку, і почала актуально сприйматися суспіль-

ною свідомістю концепція фізичної школи С. Подолинського та М. Руденка [6, с. 248-266]. Говорячи про дану систему поглядів, слід відмітити, що в основах її тлумачення досить гостро акцентується увага на землеробстві чи як не єдиному джерелі абсолютної вартості (енергії). Це дещо робить дану теорію віддаленою від практичних аспектів енергетичного існування сучасного суспільно-економічного життя – обділяються увагою такі джерела, як нафта, вугілля, газ, атомна енергія, внутрішня енергія Землі. Очевидно, що це є вираженням абсолютної додаткової вартості, тому заслуговує на увагу даної теорії.

На основі таких роздумів ми можемо сформувані орієнтовні рамки означення абсолютної та відносної вартості (енергії) як теоретичної категорії фізичної економії (рис. 1).

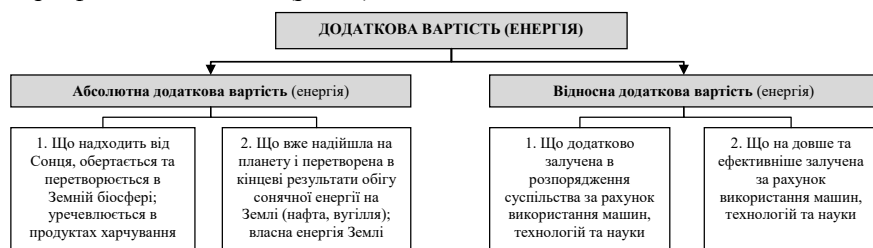


Рис. 1. Характеристика сутності абсолютної та відносної додаткової вартості (енергії), що є в розпорядженні суспільства

Як можемо побачити з рисунку, додаткову вартість, що має на увазі додаткову енергію, ми сформували в двох складових – абсолютній та відносній додатковій вартості. Перша ознака абсолютної додаткової вартості, яка змусила виокремити себе в окремий блок нашої схеми, є вартість (енергія), що надходить від Сонця, обертається та перетворюється в земній біосфері; уречевлюється у продуктах харчування. Дана ознака цього блоку вартості виражає поточне прибуття енергії, яка перетворюється в уречевлену “вартість” не тільки з суспільної точки зору, а й з природної, оскільки і тут ця субстанція є беззаперечним джерелом життя. Даний аспект вартості також звертає увагу на приналежність людини до біосферного обороту сонячної енергії та планетарної матерії. Це можна помітити в тому, що певну кількість енергоємної речовини організм, наприклад, споживає ззовні, приблизно таку ж кількість туди віддає; у процесі життя він запозичує матерію із споживанням енергоємних продуктів, цим самим наповнюючи себе нею, тоді коли після смерті речовина повертається до біосфери звідки її організм і отримав. Таким чином, бачимо, що речовина обертається, так само як і енергія, яка і формує з неї енергоємну сполуку – уречевлену енергію.

У другому блоці мається на увазі абсолютна додаткова вартість (енер-

гія), що вже надійшла на планету і перетворена в кінцеві результати біосферного обігу Сонячної енергії на землі, прийнявши завдяки речовині планети та біосфери уречевлену форму. Зрозуміло, що якщо приймати енергію за субстанцію вартості, то і власна енергія Землі буде належати до абсолютної вартості, людина активно використовує її у своїй діяльності – атомна енергія, внутрішня енергія землі.

Перший блок другої складової схеми виокремився завдяки такій особливості людської діяльності, яка додатково залучає абсолютну вартість у розпорядження суспільства за рахунок, звісно, праці, використанні машин, технологій та науки. Важливо додати, що ознака цього блоку властива чи не усім промисловим товарам, оскільки зі своїм виробництвом вони, крім того, що є результатом витраченої енергії на їх виготовлення, є ще й засобом її примноження.

Другий блок складової додаткової вартості представляє діяльність суспільства з використанням машин, технологій та науки, що забезпечує збереження, довше та ефективніше використання залученої енергії. У цьому блоці ми можемо побачити добре нам відомі процеси первинного (вторинного) розподілу, перерозподілу, управління тощо. До цього блоку, думаю, можна віднести такий специфічний товар в суспільно-економічному житті як послуга, що стала наслідком поділу праці.

Отже, беручи до уваги дослідження фізіократів та трудової теорії вартості, здобутки фізичної школи економіки та низки інших теорій, суть додаткової вартості повинна складатися із двох компонентів – абсолютної та відносної додаткової вартості, які тісно пов'язані між собою. Відносна додаткова вартість виражає додаткове залучення в суспільно-економічний обіг абсолютної додаткової вартості, яка є не тільки поточно прибуваючою енергією із Сонця, що протікає в біосфері, а й є енергією, що вже надійшла на Землю; крім того, енергією самої планети. Тобто субстанцією вартості слід називати енергію, а не працю, але при цьому, яку можна залучити в суспільно-економічний обіг. Така можливість зростає впродовж всього історичного розвитку людства за рахунок праці та науки, зокрема промисловості. Таким чином, можна сформулювати покращений варіант визначення додаткової вартості С. Подолинського: це додаткова енергія Сонця та Землі, яку людство в рамках планетарної діяльності може залучити в суспільно-економічний обіг для задоволення своїх потреб.

В абсолютному та відносному вимірі можна подати більш широкі означення додаткової вартості, які зустрічаються у працях М. Руденка. Абсолютна додаткова вартість (АДВ) – це енергія Сонця та Землі, що додатково залучена у використання суспільства, яке поступово витрачає її на задоволення потреб соціально-економічної діяльності.

Розвиваючи ідею космічного обігу енергії та її перетворення на планеті людиною, можна припустити, що біосфера Землі, не маючи змоги розсіяти зібрану мільйонами років енергію за допомогою біосферних процесів,

сама створила для себе протилежне начало. Тому, якщо завдяки біосфері Земля накопичує енергію у формі покладів корисних копалин, зокрема газу, нафти, вугілля і сама цього не може розсіяти, то повинна існувати протилежна сила, яка б забезпечувала їх розсіювання, забезпечувала загальний оборот світової енергії. На нашу думку, цією силою є людство. Яскравий представник ентропійної особливості світового розвитку. Якщо енергія закумулювалася – вона має розсіятися. Протилежне начало будь-якого існування створюється разом із ним. Зорі вибухають із середини, після того, як вони виникли, самі собою обумовивши свій кінець. Те ж можна сказати про нашу планету: Земля створила "людину розумну", щоб після багатовікового накопичення енергії, вона була використана, розсіяна саме людиною. Якби "homo sapiens" не було, то планета повинна була б використати накопичену енергію своїм невідворотним вибухом. Практичну реалізацію такого призначення людства ми можемо побачити через такі факти: корисні копалини (метали, пісок інші руди та поклади) вичерпуються і розпорошуються людиною по всій планеті; нафта, газ, вугілля як уречевлена енергія Сонця внаслідок довгої діяльності біосфери – випаляються; навіть поклади атомного палива – і ті не можуть бути безмежні. З цього можна зробити простий висновок, що основне призначення людства на планеті полягає у використанні її накопичених ресурсів, передусім – енергетичних.

Відносна додаткова вартість (ВДВ) – це та частина енергії Сонця та Землі, що додатково залучиться в суспільно-економічне використання за рахунок застосування результатів аграрного, промислового виробництва, транспорту, технології та науки за безпосередньої участі людської праці. Практично вона повинна виражатися у нормі прибутку, що втілюється у вартості новоствореного товару, окрім витрат на його створення.

Оцінивши дані означення відносної та абсолютної вартостей, ми можемо побачити, що так чи інакше, реальною базою (субстанцією) виведених нами понять є енергія. Тому чи то відносна, чи то абсолютна вартість і те, як ми її розуміємо, є лише наслідком суб'єктивізму суспільної думки до її призначення. З об'єктивної точки зору, для Природи, крім субстанції (енергії), такі поняття просто не потрібні. Тому виходячи з цього, поняття "енергія" нам слід поставити на перший план, АДВ – на другий, ВДВ – на третій. Така послідовність говорить, що два останніх були створені на основі першого і представляють суспільний прояв ентропійних процесів (розсіювання енергії), а ВДВ розглядається як додаткове використання можливостей залучення АДВ. Тобто енергія (а не праця) реально виражає субстанцію, яку для економіки не вистачало весь час свого існування – бракуюча об'єднувальна ланка економічних знань із природою.

На основі даних означень, ми можемо відтворити логічну схему залучення та обігу абсолютної додаткової вартості (рис. 2).

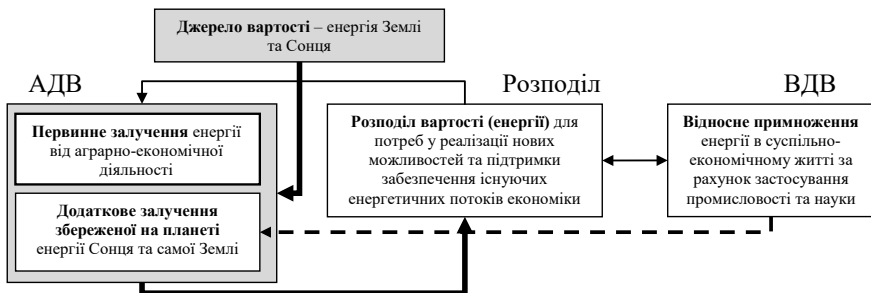


Рис. 2 Особливості обігу абсолютної додаткової вартості (енергії) та значення засобів її відносного примноження в суспільно-економічному житті суспільства

Як видно з рисунку, схема поділяється на три блоки, які можуть характеризувати попередньо згадуваний нами суспільно-економічний обіг, – 1) абсолютна додаткова вартість, 2) розподіл (переставлений первинним розподілом, розподілом та перерозподілом) та 3) відносну додаткову вартість. Кожен такий елемент представляє, згідно підходів фізичної економії [7, С. 116-127], певний клас працівників: 1) ті, що залучають вартість (енергію) в суспільно-економічне використання; 2) ті, що розподіляють її між іншими учасниками суспільної діяльності з причин поділу праці, та 3) ті, що створюють засоби примноження можливості залучення абсолютної додаткової вартості (створюють засоби реалізації ВДВ – капітал).

Для практичної інтерпретації відносної додаткової вартості з точки зору фізичної економії наведемо наступний приклад. Вартість сільсько-господарського плуга буде рівною витратам харчування коваля на час кування плуга (зарплата), вартості матеріалів на виробництво та нормі додаткового ефекту у врожаї від опрацювання поля цим засобом праці. Ця норма і буде додатковою вартістю. Загальна вартість буде складати суму всіх попередніх вартостей. Трактуювання такого виду додаткової вартості в дечому розкріє як підходи вартості витратних концепцій вартості (витрати на матеріали тощо), так і маржиналістську теорію вартості, яка проявляється саме в додатково створеній вартості разом із плугом, яка виразиться в урожаї, що є ключовим критерієм корисності такого товару для споживача.

У спрощеному грошовому вимірі вартість плуга можна показати як вартість продуктів харчування для коваля на час його роботи, вартість матеріалів на виробництво плуга і частині від вартості плуга, яка рівна частці додаткового врожаю, що отримається від середнього ефекту застосування плуга в землеробстві:

$$B = X + P + DB;$$

де B – вартість плуга;

X – вартість харчування на час виробництва плуга (зарплата);

P – вартість ресурсів на виробництво плуга;

DB – додаткова вартість створена разом із виробництвом плуга; $DB = (X + P) * Q$, де Q – це частка середнього зростання врожаю (ефекту) від застосування плуга в порівнянні з часом, коли плуга не використовували. Тобто, $Q = Y1/Y2 - 1$, де $Y1$ – урожай (ефект) землеробства з плугом, $Y2$ – ефект землеробства до використання плуга.

Виходячи із практики та враховуючи теоретичні розробки Маркса, вартість виготовленого плуга включатиме лише одну частку (норму) АДВ, яку виріб примножить у суспільному використанні. Тобто вона вже не виражатиме ступінь експлуатації робітника. Наступні частки затраченої вартості плуга будуть приходити до власника у сучасній формі амортизаційних відрахувань та ефекту в землеробстві при кожному ефективному використанні засобу праці у додатковому залученні абсолютної додаткової вартості (енергії). Тобто, додаткова вартість промислового товару, в даному прикладі, плуга, у грошовому показнику буде вимірюватися у нормі прибутку від витрат на його виробництво, а у енергетичному – у нормі додаткового залучення сонячної енергії в суспільно-економічне використання завдяки підвищенню урожайності. Звідси, прибуток промислового виробника, щоб не порушувати законів грошово-товарного обігу, повинен точно виражати додаткову норму залучення енергії в суспільно-економічне розпорядження. На сьогодні, на жаль, економічна система цього не дотримується.

Висновки. Оцінивши практичні аспекти соціально-економічного життя на сьогодні, ми побачили, що варто вийти на субстанцію загальної відомої науці енергії, яку людство залучає у своє використання. На основі цього, абсолютна додаткова вартість – це енергія Сонця та Землі, що додатково залучена у використання суспільства, яке поступово витрачає її на задоволення потреб соціально-економічної діяльності. Відносна додаткова вартість – це та частина енергії Сонця та Землі, що додатково залучиться в суспільно-економічне використання за рахунок застосування результатів аграрного, промислового виробництва, транспорту, технології та науки за безпосередньої участі людської праці.

На мою думку, варто спробувати переосмислити існуючі школи політичної економії, застосувавши до них енергію як субстанцію вартості. Ми могли бачити, що саме вона є тією бракуючою базовою категорією, яка може об'єднати різноманітні школи та і взагалі всю економічну систему в гармонію з природою.

Перекладаючи ідею фізичної економії на товарно-грошовий обіг, постають досить актуально погляди на природу добре відомих інфляційних процесів. За таких підходів інфляція, по-суті справи, стає невідповідністю наявної в обігу грошової маси реальному потоку енергії в економіці. Існує

досить багато теорій, які пов'язують причину виникнення цього явища з численними чинниками, наприклад, перевищенням попиту, надмірним випуском грошей в обіг тощо. І буде безглуздо заперечувати їх висновки. Вони дійсно виражають наслідки такого негативного для ринкових країн явища. Однак, чи можемо ми відкинути вирішення цієї проблеми шляхом розкриття однієї із першопричин її зародження – фіктивного прибутку. Це поняття як ніщо інше притаманне нашій сучасній комерційній ринковій економіці, так само, як і явище самої інфляції. Саме із появою у ціні товару такої фіктивної частки і спотворюється вираження реальної цінності товару або енергії, яку він принесе в суспільне використання. Гонитва за прибутком, який в думках підприємців (та й з точки зору законодавства) має бути головною метою підприємницької діяльності і якомога більшим, робить товари, якими торгують, у кращому випадку, візуально чи то практично кращими, але не набагато кращими у своїй практичній цінності. Досить часто товар перепродують кілька разів, здійснюючи націнку, або виробляють так звані “одноразові товари”, або надають послуги, реальна практична енергетична цінність яких далека від свого цінового вираження, що завищене. За таких умов ринок наповнений товарами та послугами, цінове вираження яких набагато вище їх енергетичної цінності. Різниця і може бути одним із сильніших, на нашу думку, чинників інфляції – сигналізатора, що і реагує на розрив товарного та грошового обігу. Таким чином, відкривається нова сторінка для подальших досліджень інфляції з точки зору фізичної економії – основної проблеми сучасної економіки.

Література:

1. Воробйова Л. Формування наукових шкіл. Українська школа фізичної економії // Економіка України. – 2009. – №5. – С. 66-76.
2. Корнійчук Л., Шевчук В., Воробйова Л. Фізична економія. Українська школа // Економіка України. – 2006. – №9. – С. 55-63.
3. Корнійчук Л., Шевчук В., Воробйова Л. Фізична економія. Українська школа4. . // Економіка України. – 2006. – №10. – С. 66-72.
5. Матвієнко В., Матвієнко П. Філософсько-економічні погляди: Підручник. – К.: Наук. думка, 2003. – 302 с.
6. Павлишенко М. Роздуми економіста. – Львів: Піраміда, 2009. – 498 с.
7. Подолинський С. Вибрані твори / Упоряд.: Л. В. Корнійчук. – К.: КНЕУ, 2000. – 328 с.
8. Руденко М. Енергія прогресу: Нариси з фізичної економії. – К.: Молодь, 1998. – 528 с.
9. <http://www.grinchuk.lviv.ua/book/56/2211.html>;
10. <http://vybory2002.kiev.ua/?p=25>;
11. <http://www.tnpu.edu.ua/kurs/301/064.htm>

УДК 349. 4

Топішко І. І.,*кандидат економічних наук, доцент Національного університету "Острозька академія"*

РОЗДЕРЖАВЛЕННЯ І ПРИВАТИЗАЦІЯ: ДО БАЛАНСУ ОЧІКУВАНЬ ТА СПОДІВАНЬ І РЕЗУЛЬТАТІВ ТА РЕАЛЬНОСТІ

Розглянуто соціально-економічні наслідки процесів роздержавлення економіки та приватизації державних і кооперативних підприємств. Обґрунтовуються пропозиції щодо необхідності суттєвої корекції реформ у соціально-економічній сфері та державному регулюванні.

Ключові слова: роздержавлення, приватизація, реформи, криза, відносини власності.

Рассмотрены социально-экономические последствия процессов разгосударствления экономики и приватизации государственных и кооперативных предприятий. Обосновываются предложения относительно необходимости существенной коррекции реформ в социально-экономической сфере и государственном регулировании.

Ключевые слова: разгосударствление, приватизация, реформы, кризис, отношения собственности.

The socio-economic consequences of processes of state dispossession of economy and privatization of state and co-operative enterprises are considered in the article. Necessity of substantial correction of reform for a socio-economic sphere and government control are being proved.

Keywords: state dispossession, privatization, reforms, crisis, relation of proprietorship.

Постановка проблеми. Загальноприйнятою в середовищі економістів, особливо теоретиків, є думка, що ядром, серцевиною, генетичним кодом будь-якої економічної системи є відносини власності. Саме відносинами власності визначається становище як окремої людини, так і великих соціальних груп, прошарків та класів у загальній системі суспільних відносин. Вони ж є визначальними у розподілі суспільного продукту, а отже, і формуванні рівня добробуту людей. Ними ж, у кінцевому підсумку, визначається тип надбудови і, в першу чергу, політичної системи суспільства. Тому дослідження як існуючого стану цих відносин, так і напрямів їх трансформації ніколи не втрачає актуальності, оскільки у відносинах власності знаходять концентроване відображення і переплетіння основні

економічні інтереси всіх без виключення економічних агентів, незважаючи на те, чи усвідомлюють вони це, чи ні.

На початку трансформації командно-адміністративної системи в ринкову (кінець 80-х – початок 90-х років) особливо важливого значення надавалось роздержавленню економіки та приватизації державних підприємств. У багатьох дослідженнях цього періоду, особливо в публікаціях науково-публіцистичного характеру, приватизація розглядалась як своєрідна чарівна “паличка-виручалочка”, змахнувши якою можна швидко та ефективно вирішити якщо не всі, то більшість складних, суперечливих і гострих соціально-економічних проблем. У більш конкретному плані прихильники швидкої і широкомасштабної приватизації відштовхувались від тези, що державна власність є недосконалою та неефективною в принципі. Навіть сьогодні, коли на кожному кроці неозброєним оком видно “провали” приватної власності, чимало дослідників не бажають “поступатися принципами”. Як зазначає А. Гальчинський, – “у проєкті реформ цілком слушно йдеться про поглиблення приватизаційного процесу. Активно підтримую цю позицію, вважаючи, що частка державної власності має в перспективі зменшитися навіть не до 25-30%, як це пропонується (нині маємо 37%), а до 15-20%. Держава була і залишається неефективним власником, і будь-які очікування в цьому на краще позбавлені сенсу” [1].

Теоретики та ідеологи приватизації, незважаючи як на тенденції до посилення одержавлення (включно з націоналізацією), що чітко проявляються, особливо під час фінансово-економічної кризи, і не лише в постсоціалістичних, а й в розвинутих країнах із змішаною економікою, так і на реальні руйнівні процеси, що все чіткіше проявляються у вітчизняній економіці, із завзяттям та безпідставним ентузіазмом стверджували і продовжують це робити й понині, що приватизація дає можливість: сформувати ефективного власника; підвищити ефективність виробництва; збільшити надходження до бюджету і зменшити навантаження на нього; перетворити у реальних співвласників найманих працівників; створити середній клас; залучити інвестиції у підприємства, що приватизуються, у т. ч. іноземні; створити конкурентне середовище та підвищити чутливість підприємств до вимог ринку; монополізувати економіку; забезпечити реструктуризацію виробництва та структурну перебудову економіки тощо.

Майже двадцятилітній період “реформ” є більш ніж достатнім для того, щоб як на шальках терезів виважити всі позитиви і негативи приватизації, встановити баланс її плюсів та мінусів і лише на цій надійній основі (положення про те, що практика є критерієм істини будь-якої теорії ще ніким не спростоване), а не на основі заскоружлих догм та міфів, сформованих ще у XVIII-XIX ст., рухатися вперед, відкриваючи простір для прискореного розвитку вітчизняної економіки і підвищення добробуту народу, а не її деградації і зубожіння великих мас людей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Незважаючи на те, що проблематика пов'язана з роздержавленням та приватизацією знаходилась у центрі уваги економістів, зокрема А. Гальчинського, Б. Гаврилишина, Р. Медведева, М. Павловського, М. Павлишенка, А. Рапачинського, О. Рябченка, Дж. Сакса, Дж. Стігліца, Р. Фрідмана, М. Шніцера та ін., в ній набагато більше слушних запитань, ніж чітких і ясних відповідей. З певною умовністю погляди вітчизняних та зарубіжних економістів можна класифікувати на три напрями: оптимістичний; песимістичний; реалістичний. На перших етапах реформ домінували "оптимісти", хоч "песимісти" і "реалісти" не дрімали також, але до їхньої аргументації належним чином не прислухалися ні наукове співтовариство, ні органи державної влади. Та й громадська думка на певний період часу в 90-х роках почала в більш позитивному плані сприймати такі підходи. Сьогодні ж ситуація докорінно змінилася. У "песимістів" та "реалістів" є набагато більше вагомих і переконливих аргументів щодо необхідності, доцільності та ефективності приватизації. Як слушно зазначає академік В. Геєць, – "наше суспільство абсолютно негативно оцінює проекти не тільки великої, але й середньої приватизації. 70-80% населення проти цього" [2]. У більш широкому плані у доповіді Академії наук України, підготовленій під керівництвом цього вченого, дається, нарешті, й влучна характеристика самої моделі соціально-економічного розвитку, в основі якої лежить приватизація. "На сьогоднішній день, – зазначається в ній, – в Україні спостерігається не просто економічна криза, а крах існуючої моделі економічного розвитку" [3]. Показово, що доповідь має назву: "Новий курс: реформи в Україні в 2010-2015 роках". "Новий курс" Ф. Рузвельта – це політика, спрямована не на роздержавлення і приватизацію, а на посилення державного впливу в соціально-економічній сфері і обмеження ринкової саморегуляції [4, с. 580-581].

Корінне питання, на яке економісти не дають однозначної відповіді, зводиться до того, яка форма власності є більш ефективною, а, отже, й доцільною, – приватна чи державна. "Приватизатори", як правило, обмежуються голосливими, догматичними твердженнями щодо більш високої економічної ефективності саме приватної власності. Державна ж власність у їхньому розумінні завжди і скрізь є неефективною, нераціональною, марнотратною, бюрократичною і, в кінцевому підсумку, недоцільною. Але є чимало переконливих фактів, що свідчать якраз про протилежне, на що й звертають увагу "песимісти" та "реалісти". Зокрема, навіть дослідження МВФ по ФРН, Франції, Італії та Великобританії показало, що більш високу ефективність забезпечують саме державні, а не приватні підприємства. "Співвідношення показників продуктивності праці в державному і приватному секторах було на користь першого: у ФРН воно складало 1,34; у Франції – 1,30; в Італії – 1,21; у Великобританії – 1,91; в середньому по чотирьом країнам – 1,44" [5, с. 139].

Як слушно зауважує Б. Гаврилишин, "існують цілком достатні докази того, що лише зміни форм власності не поліпшують діяльність фірм" [6,

с. 88]. Він же вказує на досвід Сінгапуру, який за короткі терміни перетворився із відсталої країни в успішного “тигра” на базі саме державної власності: “Не треба вдаватися, – зазначає Б. Гаврилишин, – до того екстремального економічного і політичного лібералізму, скажімо, американського типу. Коли кажуть, що абсолютно все треба приватизувати. Це не виправдано. Візьмемо таку країну, як Сінгапур, де за 25 років частка вального продукту на одну особу зросла з 500 дол. до понад 25 тис. дол. І це все завдяки державним підприємствам. Причому багато з цих державних підприємств є світовими лідерами у своїх секторах економіки” [7].

У практичному плані не все так однозначно виглядає і з марнотратністю. І ще питання де її більше, – в приватному чи державному секторі економіки. Як небезпідставно стверджує Нобелівський лауреат, американський економіст Дж. Стігліц, “приватний сектор розтринькував гроші в такому темпі і таким чином, які і не снились ніколи більшості державних чиновників” [8, с. 47].

Не цілком в економічній літературі розкрито: загрози та ризики для соціальної та політичної стабільності суспільства, що обумовлюються приватизацією; наслідки надмірної поляризації суспільства і ймовірні сценарії розвитку подій у процесі неминучого загострення боротьби за переділ вже давно поділеної колишньої державної (загальнонародної) власності; взаємозв'язок приватизації і тотальної криміналізації економіки і всіх сфер суспільного буття; проблеми забезпечення суверенітету та економічної безпеки країни і т. д.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування тези щодо того, що трансформацію (перетворення, реформування) відносин власності неправомірно зводити лише до приватизації, що мало місце в більшості публікацій та офіційних державних документах і нормативно-правових актах.

Виклад основного матеріалу. Економічні системи колишніх соціалістичних країн, в т. ч. і України, були надмірно одержавленими. Це проявлялось, перш за все, в тому, що держава стала виконувати не лише надбудовчі, традиційні для неї з давніх часів функції, а й функції базисні. Причому, таке розширення функцій держави розглядалось як одна із головних переваг нової економічної системи, як надійна запорука і гарантія її безкризового, планомірного, поступального, прогресивного розвитку. Одержавлення і високий рівень централізації мали цілий ряд добре досліджених і відомих беззаперечних позитивів та переваг. Разом з тим, вони мали й серйозні вади, недоліки та суперечності, які прискорено загострювались упродовж 60-80-х років. Це й обумовило постановку питання щодо необхідності роздержавлення економіки. Проте процес роздержавлення економіки чимало впливових економістів і політиків почали зводити до перетворення держави в “нічного сторожа”, усунення її взагалі від виконання соціально-економічних функцій та ідеалізації принципу ринкової

саморегуляції (“хай іде все як іде”). Наслідком реалізації такого підходу було формування в 90-х роках своєрідної економічної системи, для характеристики якої найбільш адекватною категорією є “анархокапіталізм”. Теоретиками реформ та їх провідниками не була взята до уваги та обставина, що роль і значення держави суттєво, докорінно змінилися в умовах сучасної ринкової капіталістичної системи порівняно з епохою класичного капіталізму. Власне, в силу цієї обставини і самі економічні системи сучасних розвинутих в економічному відношенні країн стали частіше характеризувати як змішані, а не капіталістичні.

Ще в 30-х роках ХХ ст. видатний англійський економіст Дж. М. Кейнс переконливо довів, що в нових умовах рівновага може встановлюватись при неповному і неефективному використанні факторів виробництва. Звідси робився логічний висновок, що механізм саморегуляції вичерпав себе. Необхідне державне регулювання економіки. “Я покладаюся на державу: я покидаю точку зору *lasser faire*, – зазначав він, – правда, без ентузіазму і не тому, що відчуваю неповагу до цієї старої доброї доктрини, а тому, що подобається нам чи ні, часи її успіхів минули” [9, с. 111]. Відтоді і до наших днів чітко проявляється загальний тренд до посилення державного впливу, хоч в окремі періоди інтенсивність прояву цієї тенденції в силу як об’єктивних, так і суб’єктивних чинників суттєво різняться. “Правильно чи ні, – зазначають американські економісти Р. Гейлбронер і Л. Тарроу, – але упродовж останнього століття виникла тенденція до збільшення втручання в роботу економічної системи. Це ґрунтується не лише на переконаннях наших економістів щодо можливості ефективного втручання в економіку ... Але й на тому, що завжди існував наростаючий політичний тиск “робити щось” для ліквідації скрутного економічного становища. Бажання стояти осторонь і дозволити системі самій вирішувати свою долю є, в основному, справою минулого. Філософія Адама Сміта була відсторонена філософією Джона Мейнарда Кейнса. Ми можемо втручатись не дуже ефективно або досягнути неочікуваних результатів – словом, застереження Мілтона Фрідмана в дійсності можуть підтвердитись. Але ми ніколи не будемо задоволені пасивним ставленням до економічної системи. “Нічого не робити” – такий політичний вибір можливий, але насправді це не вибір” [10, с. 128]. На необхідність ефективного державного регулювання в сучасних умовах вказують не лише економісти та крупні менеджери, а й міжнародні фінансові структури. “Без ефективною держави, – зазначається в доповіді Світового банку, – стійкий розвиток, як економічний, так і соціальний, неможливий” [11, с. 4].

Найбільш глибинна, фундаментальна проблема в процесі реформ зводиться до пошуку і встановлення, враховуючи всі конкретні обставини місця і часу, оптимального співвідношення між ринковою саморегуляцією та державним регулюванням. Як вітчизняний, так і світовий досвід вказує на неефективність і несприйнятливість в сучасних умовах крайнощів. Але

між державою – “нічним сторожем” і державою – “лавіафаном” лежить досить широкий “коридор свободи”. До того ж поняття оптимальності щодо цих процесів не має і не може мати в принципі раз і назавжди заданих параметрів. Трасекторія руху по цьому коридору має виключати як подавлення індивідуальності державою, так і гніт її “фетишем” ринку. У роки ж “ринкових” реформ відбулася різка зміна полюсів, в усякому разі для більшості населення. Сталося це тому, що реформи базувались на основі теоретичної концепції монетаризму. Як слушно зазначає С. Яременко, – у нас гірше ніж у інших тому, що “ми виявилися однією з країн, що вірять в догми монетаризму, в які вже не вірить ніхто в світі” [12].

Однією з найголовніших догм монетаризму є та, відповідно до якої ринок може ефективно функціонувати лише на базі приватної власності. Оскільки економічні системи колишніх соціалістичних країн базувались на державній власності, а створення недержавного, приватного сектора з нуля потребувало багато часу і зусиль, цим країнам був “рекомендований” звичний для них революційний шлях формування приватного сектора (як свого часу і його знищення) через волонтариське перетворення державної власності на приватну “простим” способом – передачею майна та майнових прав державних підприємств приватним особам. Причому, деякі радники та науковці виходили з того, що цими приватними особами мають бути іноземці. “Аналізуючи моделі продажу акцій, – писали Роман Фрідман та Анджей Рапачинський, – ми вже відзначили окремі труднощі щодо самої ідеї головного інвестора. З багатьох причин він має бути іноземним, бо дуже мала кількість східноєвропейців може собі дозволити купити значний пакет акцій великого підприємства, і не так багато з них мають достатній досвід, щоб вдосконалювати й контролювати випуск сучасної продукції” [13, с. 45]. Як неодноразово наголошував глава теоретичної школи монетаризму М. Фрідман, усе, що потрібно постсоціалістичним державам для досягнення успіхів у ринкових перетвореннях, зводиться до трьох моментів: по-перше, приватизація; по-друге – приватизація; по-третє – приватизація.

Таким чином, під зовнішнім тиском в економічній політиці багатьох постсоціалістичних країн, у т. ч. й в Україні, взяла гору, причому з безпідставними претензіями на абсолютну істину, догма представників правого крила сучасного лібералізму, згідно з якою приватний сектор у цих державах повинен формуватися не поряд з існуючим державним, органічно його доповнюючи, а за рахунок і замість нього. Тобто, приватизація розглядалась не як процес створення нового багатства і власності на основі продуктивної діяльності, а як процес перерозподілу вже створеного попередніми поколіннями народного надбання. І саме в цьому її найбільш суттєва вада.

“Провал приватизації як основи створення ринкової економіки, – зазначає Нобелівський лауреат Дж. Стігліц, – був не випадковим, а передбачуваним наслідком способу її проведення. Оскільки подібна грабіжницька приватизація багатьма не визнавалась легітимною, вона підірвала репутацію

ринкового капіталізму більше, ніж доктрина “ери комунізму”” [14, с. 9]. І тільки ті країни, державне керівництво яких не стало на шлях бездумного впровадження рецептів МВФ, зуміли не тільки уникнути тотальної розрухи, а й забезпечити небачені досі (Китай, В’єтнам, Білорусь) темпи соціально-економічного розвитку. Взагалі досвід реформ у постсоціалістичних країнах однозначно вказує на те, що чим вищий рівень лібералізації за рецептами монетаристів, тим більший ступінь деградації економіки та соціальної сфери. Особливо яскраво це видно за результатами реформування соціально-економічної сфери Білорусі та України. В Білорусі “нема великих приватних статків” [15], олігархічних кланів. 80% активів належить до державної або кооперативної власності. І саме “та обставина, – зазначає Рой Медведев, – що в Білорусі успішно працюють саме радянські активи, ставить під сумнів і легітимність, і успіх... “шокової терапії” [15].

Декларована “реформаторами” на старті реформ приватизація мала б забезпечити повернення народу створеної його працею власності, органічно поєднати працю із власністю і забезпечити подолання відчуження. Насправді ж її реальний зміст звівся до небаченого як за масштабами, так і темпами пограбування народу і позбавлення його вже не тільки реального, як це було в радянські часи, а й формального (юридичного) права власності.

Спочатку, протягом усього двох-трьох років, через механізм штучно розкрученої гіперінфляції була конфіскована основна частина заощаджень народу (на початок 90-х років вклади населення становили майже 60 млрд. крб., або майже 90 млрд. дол.). Нагадаємо, що заощадження населення завжди були і є індивідуальною, особистою, а отже і найдорожчою, найближчою для громадян країни власністю. І вона, ця власність, завжди була під “охороною” Конституції і закону. Але гарант Конституції замість того, щоб забезпечувати корінні, фундаментальні права громадян, реалізацію принципу священності та недоторканності власності, почав вибірково та своєрідно трактувати як сам цей принцип, так і роль влади та держави у його реалізації. “Для мене було очевидно, – зазначає Л. Д. Кучма, – що держава ... зобов’язана стати на сторожі класу власників, що народжується” [16, с. 95]. Гіперінфляція не була і не могла бути об’єктивно зумовленим процесом чи чимось на зразок стихійного лиха, як її намагались і намагаються представити “реформатори” і списати на неї конфіскацію заощаджень. Вона була породжена їхньою ж політикою “лібералізації” цін і розглядалась ними з самого початку реформ як надійний і неодноразово перевірений світовим досвідом засіб перерозподілу національного багатства на користь невеликої групи нуворишів. Це переконливо довів Дж. М. Кейнс ще в 20-х роках. “За допомогою тривалої інфляції, – писав найвидатніший економіст ХХ ст., – уряди можуть конфіскувати у своїх громадян, таємно й непомітно, значну частину їхнього добробуту. В такий спосіб вони здійснюють не просто конфіскацію, а конфіскацію довільну, і тоді як цей процес багатьох позбавляє остан-

нього, він призводить до збагачення невеликої кучки людей. І такий до- вільний перерозподіл добробуту б'є не лише по стабільності, а й по самій вірі у справедливість існуючого розподілу суспільного багатства... Процес підвищення добробуту перетворюється в азартну гру й лотерею... Не існує більш спритного і безвідмовного способу руйнації існуючих основ суспільства, ніж дестабілізація валюти" [17, с. 87,92]. Нині ж "реформато- рами" пропонується, і це в кращому варіанті, компенсувати заощадження за рахунок бюджетних коштів. Таким чином, відшкодування пограбовано- го (фактично менш як десятої його частини) пропонується здійснювати шляхом дальшого пограбування все тих же раніше вже пограбованих гро- мадян, але тепер уже через посилення податкового пресу, оскільки єди- ним джерелом бюджетних надходжень є прямі і непрямі податки. І ніхто із сьогоднішніх "батьків нації" навіть не ставить питання про повернення народу конфіскованої у нього власності тими, хто це власне і здійснив, себто олігархами, кланами, "новими українцями", іноземними "інвесто- рами", корумпованими політичною "елітою" та чиновництвом.

Паралельно із конфіскацією заощаджень відбувалась так звана мала приватизація, суть якої звелася до передачі за безцінь у руки своїх (для чиновництва) людей значної частини народного надбання. Сміховинною, тим більше на фоні реальних цін на житло, виявилась вартість житлових приватизаційних чеків.

Нарешті "народна" чи "велика" приватизація через приватизаційні чеки, що мали б уособлювати передачу народу як найвищому суверену основної частини народного надбання, створеного тяжкою, малооплачува- ною працею багатьох поколінь. Але їх реальна вартість виявилась п'яти- десятидоларовою, тобто еквівалентною годинній мінімальній заробітній платі в європейських країнах і денній мінімальній зарплаті в УРСР. Як за- значає Л. Д. Кучма, – користуючись законом, будь-хто, у кого була голова на плечах, "скуповував сертифікати і отримував за них підприємства" [16, с. 112]. Лукавство колишнього "гаранта" в даному випадку полягає в тому, що відповідно до діючого на той час законодавства вільні купівля-продаж приватизаційних сертифікатів в Україні, на відміну від ваучерів у Росії, заборонялись. Тому скуповувати сертифікати міг не будь-хто, і тим більше не законослухняні громадяни України, яких і тоді і нині абсолютна біль- шість, а лише порушники закону, які вочевидь були під "кришею" органів влади та правоохоронних структур. Інакше як можна було пояснити від- сутність будь-якої реакції на явні, кричущі, масові, демонстративні і зух- валі порушення чинного на той час законодавства.

Жодна з поставлених на старті "великої приватизації" проблем не була розв'язана, навіть частково і, що найголовніше, не створено передумов для розв'язання цих проблем у майбутньому. Навпаки, більшість із них різко загострилися і продовжують загострюватись. І це незважаючи на те, що проблеми приватизації всі ці роки перебували в центрі уваги всіх гілок

і рівнів влади. Єдиним відчутним результатом "великої приватизації" є концентрація державного (народного) надбання в руках невеликої групи компрадорських кланів, які стали диктувати свою волю владі, а отже, державі і народу, одночасно козачкуючи у міжнародного фінансового капіталу, обслуговуючи його потреби та інтереси і цинічно нехтуючи корінними інтересами українського народу. Проголошена як народна, фактична приватизація виродилась в потворну олігархізацію економіки. Основна частина народної (державної) власності перейшла у власність, під контроль та підпорядкування обмеженого числа "сімей"-кланів, наближених до верхівки політичного та державного керівництва. Іншими словами, державна власність, створена працею народу, яка перебувала у фактичному розпорядженні парт номенклатури, активних та завзятих "будівельників" "світлого комуністичного майбутнього", перейшла в їхню ж індивідуальну приватну власність, а самі вони, разом з новоявленими "патріотами" та "демократами", перетворились на не менш активних і відданих будівничих, але тепер вже не комунізму, а дикого, потворного, номенклатурно-кримінального капіталізму. "20 "сімей"-кланів, – зазначав відомий економіст і державний та політичний діяч М. А. Павловський, – володіють 80% багатства України, а решта 20% залишено для 49 млн. чоловік; 2% людей в Україні живе заможнo, 82% – за межею бідності" [18, с. 219]. Як говорить народне прислів'я: "Кому війна, а кому мати родна".

У ході приватизації промислових підприємств під прапором боротьби з монополізмом (в багатьох випадках державний монополізм був трансформований у монополізм приватний, а отже і більш загрозливий та небезпечний) зруйновано більшість цілісних, життєздатних та конкурентоспроможних виробничо-майнових комплексів (виробничих та науково-виробничих об'єднань), особливо в машинобудуванні, легкій, електротехнічній промисловості, приладобудуванні та галузях військово-промислового комплексу. "Цю приватизацію можна назвати приватизацією шляхом зловмисної безгосподарності" [16, с. 288]. Державні підприємства свідомо і цілеспрямовано доводились до банкрутства з тим, щоб "потім взяти в приватну власність. Причому за копійки. Весь сенс в тому, щоб за копійки" [16, с. 288]. Це різко знизило науково-технічний, інноваційний потенціал української економіки, рівень її конкурентоспроможності. Так і не відбулося трансформації наших великих підприємств та об'єднань у потужні корпорації, холдинги, промислово-фінансові групи тощо, здатні вести боротьбу на внутрішньому та світовому ринках із великими транснаціональними корпораціями. А саме ТНК є домінуючою економічною потугою на сучасних ринках, оскільки вони вирішальною мірою формують основні параметри світового ринку (обсяги продажів, рівень цін, техніко-технологічний рівень продукції та стандарти її якості, умови післяпродажного обслуговування тощо). Без створення в ході ринкових реформ і приватизації структур, здатних конкурувати з ТНК, боро-

тися з ними за ринки збуту, годі сподіватися на входження країни в систему світогосподарських координат на рівноправних і вигідних умовах.

Не сприяла приватизація і структурній перебудові економіки. Протягом 90-х років у структурі народногосподарського комплексу України не відбулося прогресивних змін. Більше того, відтворювальні диспропорції прискорено наростали. Різно знижувався інноваційний, науково-технічних потенціал. “В Україні, – зазначають автори проекту “Національна стратегія розвитку “Україна-2015” під керівництвом В. П. Семиноженка, – близько 95% обсягів виробленої продукції належить до третього (60%) і четвертого (35%) укладів... Частка ж продукції вищих технологічних укладів в економіці країни складає: 4% – для п’ятого і 0,1% – для шостого. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7%, в той час як у розвинених країнах цей показник досягає 60% і навіть 90%” [19, с. 41]. Підвищення питомої ваги базових галузей у загальному обсязі промислового виробництва при суттєвому його загальному спаді зумовило стрімке зростання енергоємності ВВП. За даними колишнього радника Президента України проф. А. С. Гальчинського за неповних 10 років вона збільшилась удвічі і становить 1,91 кг умовного палива на 1 дол. ВВП, тим часом як в розвинутих країнах 0,2 кг [20, с. 8]. Реальне життя спростувало ще одну догму монетаризму, догму щодо ефективності механізму ринкової саморегуляції, і особливо в тій частині, що стосується забезпечення прогресивних структурних змін. Досвід ХХ ст. не дає прикладів ефективної структурної перебудови, яка була б забезпечена приватним сектором, без державного втручання, на основі механізму ринкової саморегуляції. Натомість є немало прикладів, коли цей механізм забезпечував “латиноамериканізацію” – перетворення розвинутих в економічному відношенні держав на периферію світового господарства.

У наших конкретних соціально-економічних умовах приватний сектор виявився, всупереч догмам і міфам монетаристів, нездатним, причому нездатним в принципі до інноваційної діяльності. Характеризуючи взаємозв’язок приватизації з інноваційною та інвестиційною діяльністю, нинішній голова фонду Держмайна Олександр Рябенко зазначає: “Фінансово-промислові групи просто приклеювалися до держвласності й поступово висмоктували з неї всі соки. А потім проводили її через банкрутство і ставали фактичними власниками. Частенько від підприємств залишалися тільки вивіски з боргами... Зараз, наприклад, багато говориться про інновації. Але не вийде це масштабно у приватного власника. Саме держава повинна цей процес очолити, організувати і зрушити з місця, у тому числі й щодо фінансового та ресурсного забезпечення. Тут не можна сподіватися на приватний капітал. Це – завдання державного апарату, завдання державної власності. І на них потрібно концентрувати зусилля” [21]. Отже, виходить, що держава з часткою власності 15-20% має не лише контролювати, регулювати, організовувати, а й безпосередньо фінансувати інновації та інвестиції. А тим часом

приватний сектор з часткою 80-85% лише "стригти купони", привласнювати левову частку суспільного продукту і фактично його транжирити.

Недостатньо контрольована і регульована державною діяльність приватних підприємств, як показує досвід, може бути і є не лише економічно неефективною, соціально несприйнятливою і небезпечною. Вона створює прямі загрози самим основам економічної безпеки країни, її суверенітету та незалежності. Через приватні структури з України виведено за кордон сотні мільярдів доларів, і це в той час, коли стрімко нарощується зовнішній державний борг. Лише в критично-кризовому 2008р., за даними ДПАУ "з України за посередництва банків було вивезено близько 17,5 млрд. дол" [22].

Всупереч оптимістичним сподіванням "приватизаторів", не стала приватизація ефективною і в чисто фінансовому плані. За даними голови спеціальної контрольної комісії Верховної Ради з питань приватизації Є. Мармазова за всі роки, що проходила приватизація, в дохідну частину державного бюджету країна отримала лише 5,3 млрд. євро [23]. Причому "ніхто не знає" [23] куди ж пішли ці мізерні, мізерні в порівнянні з реальною вартістю приватизованого майна, кошти.

Особливо багато говорилось і говориться до цього часу про те, що приватизація дозволить ліквідувати хронічну дефіцитність споживчого ринку, збалансувати попит і пропозицію і, таким чином, ліквідувати незмінний атрибут командно-адміністративної системи – постійні черги. Черги дійсно усунуті, що немалою частиною реформаторів вважається за величезне і чи не єдине досягнення, але за рахунок яких чинників і якою ціною? Збалансування споживчого ринку відбувалося за рахунок стрімкого зростання цін і такого ж стрімкого зниження реальних доходів більшості населення. Сьогодні "юлина" тисяча офіційно прирівняна до тисячі радянських карбованців. За тисячу "дерев'яних" можна було купити понад 7000 кг печеного житнього хліба. За "юлину" ж тисячу лише біля 250 кг. В результаті "м'яса та м'ясопродуктів українці споживають 45,7 кг на особу за мінімальної норми 52 кг, молока та молочних продуктів 213 і 321 кг, відповідно, плодів, ягід і винограду – 42 і 68" [24]. Але головний програш масового споживача від приватизації навіть не в цьому. Він в тому, що на полиці наших приватних супермаркетів буквально хлинув потік суцільного фальсифікату замість високоякісних продуктів харчування. Фальсифікуються, причому масово, навіть ліки. До ковбаси без м'яса, молока і сметани без молочного жиру і т. д. вже починають звикати молоді покоління. А це вже загрози найвищого порядку, загрози генетичного характеру.

Позбавлення народу власності на засоби виробництва зумовлює (до речі, в повній відповідності до Маркса, хоча "реформатори" на словах всіляко від нього відхрещуються) і позбавлення власності на створюваний його працю продукт. Для представників найманої праці ключовим, набагато важливішим моментом у відносинах власності в поточному періоді є навіть не характер привласнення засобів виробництва, а характер привласнення створюваного

продукту. І особливо пропорції, що складаються в процесі цього привласнення. В ході приватизації і “ринкових” трансформацій відбулися суттєві зміни в цих пропорціях. Тому не випадково, що ця проблема старанно замовчується реформаторами. Та й у науковій літературі в більшості випадків форми реалізації відносин власності зводяться лише до володіння, розпорядження та користування, і упускається така форма як вилучення (отримання) доходу.

Криза у сфері оплати праці є набагато глибшою і критичною за кризу загальноекономічну і фінансову. Темпи падіння реальної заробітної плати та похідних від неї доходів набагато перевищували темпи зниження обсягів виробництва. І якщо на початок 2008 р. ВВП України складав біля 70% від рівня 1990р., то реальна заробітна плата була нижчою щонайменше у 2,5 рази, а реальні доходи – у 3,5-4 рази. Така ситуація є наслідком зниження питомої ваги (долі) заробітної плати в доданій вартості, в структурі ВВП. Суттєво, в рази нижчою, порівняно з розвинутими країнами, є також доля заробітної плати в собівартості продукції. І, насамперед, саме цими обставинами, а не лише нижчим рівнем продуктивності праці, пояснюється більш низький рівень заробітної плати. Навіть порівняно з країнами СНД, не говорячи вже за розвинуті в економічному відношенні країни. Зниження заробітної плати, утримання її тривалий проміжок часу на рівні значно нижчому за вартість робочої сили і є основним джерелом карколомного зростання надприбутків “нових українців”. Це дає підстави стверджувати, що в процесі “ринкових” реформ і приватизації штучно відтворений антагонізм, причому у вкрай загостреній формі, між працею і капіталом, між найманими працівниками і новопеченими власниками-нуворишами.

Особливо слід підкреслити, що надприбутки використовуються далеко не по-фордівськи, непродуктивно, марнотратно з точки зору загальносуспільних інтересів. Зокрема, О. Кальман, головний науковий співробітник Національної академії прокуратури України зазначає, що “підприємці середньої руки відраховують до 50% своїх прибутків державним службовцям, кримінальним угрупованням і правоохоронним органам” [25]. Він же зазначає, що визначальним чинником криміналізації економіки і суспільства, організованої злочинності та корупції є саме приватизація.

Проте, незважаючи на негативні наслідки та тенденції, породжені приватизацією, реформатори з більшовицькою завзятістю продовжують проводити нову “генеральну лінію”, вважаючи її, звичайно ж, “єдино правильною”. Вони вже впритул добрались до найціннішого загальнонаціонального надбання – землі. Суспільству цілеспрямовано нав’язується думка, що єдиним шляхом розв’язання всіх гострих проблем на селі є утвердження приватної власності на землю і введення її в ринковий обіг, перетворення на об’єкт купівлі-продажу. “Приватна власність на землю має стати домінуючою базою аграрних перетворень” [26]. Ця теза з доповіді Президента в жовтні 1994 року стала альфою і омегою реформ аграрного сектора економіки.

Завершення земельної реформи за таким сценарієм призведе до черго-

вого обезземелення селянства. Земельні паї неминуче, причому протягом незначного часу, будуть відчужені у нинішніх власників шляхом купівлі-продажу, а також через використання механізму застави й опиняться у невеликій групі все тих же олігархів. Відбудеться злиття фінансового капіталу, в тому числі тінювого і кримінального, з великоземельною власністю. Нинішні працівники (вони ж в основному і власники земельних паїв) перетворяться на повних "пролетарів", а керівники господарств – на дрібних прикажчиків на службі у дійсних власників – фінансових та земельних магнатів. Отже, робляться спроби створити в процесі приватизації землі передумови, які б давали невеликій групі людей можливість законно привласнювати суспільне багатство не на трудовій основі, а на основі титулу власності. Земля, як тільки вона вводиться до ринкового обігу, стає фактором виробництва, що набуває здатності приносити доходи. "Як тільки земля стає приватною власністю, – зазначав А. Сміт, – землевласник вимагає частки з будь-якого продукту, який працівник може виростити на цій землі або ж зібрати з неї. Його рента становить перше відрахування з продукту праці" [27, с. 134]. Це відрахування становить до третини створеного працівником продукту, а нерідко і значно більше.

Слід зважати також і на те, що приватизація землі і введення її в ринковий обіг неминуче призведе до масового і хронічного безробіття на селі; загострить проблему утримання об'єктів інфраструктури, особливо соціальної; зумовить наростання соціальної та політичної напруженості; суттєво погіршити морально-психологічний клімат; загострить криміногенну ситуацію.

Наслідком земельної реформи в тому варіанті, як вона нині здійснюється, стане відділення функцій господарювання та праці від власності (володіння). Утворяться дві групи суб'єктів земельних відносин – власники та користувачі (орендарі).

Незначний фінансовий вигравш від продажу землі у нинішніх дрібних власників буде поглинутий їх втратами як споживачів унаслідок суттєвого підвищення цін на продовольство. Зростання останніх, причому суттєве, станеться неминуче, оскільки всі витрати, пов'язані із здійсненням операцій по купівлі-продажу землі, а також з її орендою в кінцевому підсумку будуть відшкодовуватись споживачами. Ще в більшому програші опиняться споживачі, які не мають ніякого відношення до земельної власності, а це переважаюча більшість населення. Програє і держава, оскільки приватизація землі суттєво обмежує її власність, а отже і звужує джерела формування доходів державного бюджету. Суттєвий і довготривалий вигравш забезпечать собі лише нинішні представники великого капіталу (частково також і середнього), які в недалекому майбутньому стануть також і представниками великої земельної власності. Таким чином, відбудеться зрощення крупного фінансового капіталу із крупною земельною власністю. Якщо врахувати, що представники нинішнього крупного капіталу зрощені з владою, то маємо всі шанси отримати симбіоз політичної влади, фінан-

сового капіталу і земельної власності. Нічого позитивного він не принесе ні народу, ні державі. Тим більше не розв'яже корінних проблем сільського господарства і соціального розвитку, а лише загострить їх.

Висновки. 1. Існуюча на сьогодні в Україні модель соціально-економічного розвитку (“олігархічного”, “кланового”, “мафіозного”, “кумівського”, “державно-олігархічного” і т. д. капіталізму) об'єктивно потребує докорінної зміни, як мінімум суттєвої корекції. Вона не відповідає домінуючим в цивілізованих країнах тенденціям розвитку економіки та соціальної сфери. На відміну від вітчизняних горе-реформаторів це було зрозумілим навіть для багатьох американських економістів ще на середину 90-х років. Зокрема, Мартін Шніцер зазначав: “всеосяжна економічна й політична криза багато в чому пов'язана з невизначеною, а часом просто деструктивною економічною політикою... Прагнення до яконайскорішого демонтажу адміністративно-командної системи і звільнення від пануючого ультраетатизму закономірно вивело на передній план неоліберальну ідеологію, що спиралась на дерегуляцію й роздержавлення економіки. Це був шлях епігонства ідей монетаризму як універсальної моделі ринкової трансформації без урахування економіко-соціологічних реалій України” [28, с. 297].

2. Жодна форма власності в складних сучасних системах не може вважатися як абсолютно досконалою і ефективною та сприйнятливою, так і віджилою, неефективною, нераціональною та несприйнятливою. Тому в реальній економічній політиці потрібне не утвердження домінування тієї чи іншої форми, а стимулювання оптимального їх комбінування, поєднання різних форм, утвердження реального плюралізму. В один і той же час, в рамках однієї і тієї ж економічної системи в одних секторах і сферах більш ефективною, а отже і більш доцільною може виявитись одна форма власності, а в інших – інша. А отже всі форми власності мають бути і реально рівноправними. Зокрема, державна власність має бути не менш священною і недоторканою, ніж приватна. Хоча б в силу тієї обставини, що на цю форму власності “зав'язані” інтереси, нерідко інтереси корінні, фундаментальні, великих мас людей, у багатьох випадках всього суспільства чи/і держави.

3. Докорінного перегляду в умовах сучасної України потребує сама філософія відносин власності. З початку 90-х років і до сьогоднішнього дня головний зміст реформ зводився до проведення приватизації, причому “приватизації будь-якою ціною, з будь-якими втратами” [16, с. 432].

4. Стратегія реформ, суть якої полягає у зведенні удосконалення всього комплексу відносин власності до приватизації є глибоко хибною, на що сьогодні вже чітко вказує не лише теорія, а й практика господарювання. Зокрема, в деяких важливих галузях і секторах більш доцільною і необхідною є не приватизація, а повернення в державну власність раніше приватизованих об'єктів (націоналізація). Це стосується, передусім, об'єктів паливно-енергетичного комплексу, фінансового сектору, машинобудування, військово-промислового комплексу та інформаційної сфери.

Література:

1. Гальчинський А. Президентський проект реформ – на доопрацювання // Дзеркало тижня. – 12 червня 2010. – № 22.
2. "2000". – 4 червня 2010. – № 22.
3. "2000". – 11 червня 2010. – № 23.
4. Топішко І. "Новий курс" Рузвельта. Економічна енциклопедія. – Том 2. – Київ, 2001.
5. Кара-Мурза С. Г. Власть манипуляции. – М., 2007.
6. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє. – К., 1994.
7. Гаврилишин Б. Форум мільярдерів у Києві // Експрес. – 17 червня 2005.
8. Российский экономический журнал. – 2008. – № 3-4.
9. История экономических учений. Часть II. – М., 1994.
10. Роберт Гейлбронер, Лестер Тароу. Економіка для всіх. – Львів: Просвіта, 1995.
11. Отчет Всемирного банка // Вопросы экономики. – 1997. – №7.
12. "2000". – 2010. – № 9.
13. Фрідман Р., Рапачинський А. Приватизація у Східній Європі: чи всі можливості держави вичерпано? – К., 1995.
14. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов) // Вопросы экономики. – 1999. – № 7.
15. Медведев Р. Белорусская крепость // "2000". – 16 квітня 2010.
16. Кучма Л. После майдана. – Киев-Москва, 2007.
17. Сакс Дж., Пивоварський О. Економіка перехідного періоду. – К., 1994.
18. Павловський М. Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ. – К., 2007.
19. Національна стратегія розвитку "Україна-2015". – К., 2008.
20. Гальчинський А. Відновити дієздатність держави // Економіка України. – 2000. – №8.
21. Рябченко О. Змагання за інвестора // День. – 9-10 квітня 2010. – № 62-63.
22. Дубинський О. "Оленярі" // Дзеркало тижня. – 28 лютого 2009. – №7.
23. "2000". – 6 березня 2009р.
24. Чопенко В. На кого ставимо, кріпаки? // Дзеркало тижня. – 2010. – №1.
25. Кальман О. Що протиставити злочинності // Дзеркало тижня. – 7 березня 2009. – №8.
26. Кучма Л. Д. Шляхом радикальних економічних реформ. – К., 1994.
27. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Антология экономической классики. – Т. 1. – М., 1993.
28. Шніцер М. Порівняння економічних систем. – К.: Основи, 1997.

УДК: 658

Турович А. А.,*студент Національного університету "Острозька академія"*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕНЧМАРКІНГУ В УКРАЇНІ

У статті досліджено сутність бенчмаркінгу як одного з видів управління діяльністю підприємства, проаналізовано його використання в країнах Європи та можливості його застосування в Україні.

Ключові слова: бенчмаркінг, конкуренція, дослідження конкурентів

В статье исследовано сущность бенчмаркинга как одного из видов управления деятельностью предприятия, проанализировано его использование в странах Европы и возможности его применения в Украине.

Ключевые слова: бенчмаркинг, конкуренция, исследования конкурентов.

The author defines benchmarking as an essential type of enterprise management. Also he analyses usage of benchmarking in European countries and perspectives in Ukraine.

Key words: benchmarking, competition, analysis of competitors.

Постановка проблеми. У теперішньому світі конкуренція набуває глобального характеру і основною метою більшості компаній стає досягнення світових стандартів. Після вступу України до Світової організації торгівлі та входження економіки України в кризовий стан це питання для підприємств стало ще актуальнішим. Одним із найкращих методів для встановлення відповідності цілей компанії вимогам світового ринку є бенчмаркінг. За кордоном бенчмаркінг упевнено займає своє місце в управлінському арсеналі керівників не лише великих, а й середніх та малих підприємств. Проте в Україні до нього відносяться поки що дуже обережно, побоюючись, що за поняттям бенчмаркінгу може критися промислова розвідка. Але насправді різниця між ними є очевидною, оскільки бенчмаркінг – метод вивчення чужого досвіду, який не є комерційною таємницею. Оскільки такий метод управління досить гарно спрацьовує за кордоном, то можемо спрогнозувати, що ті вітчизняні компанії, які вже сьогодні освоюють цей метод, матимуть незаперечні конкурентні переваги на ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Досить багато у розробку питань бенчмаркінгу і його концепції та методів внесли зарубіжні вчені, такі як Кемп Р., Уотсон Г., Прадо Дж., Бакстер Н., Шетті І., Спендоліні М. та ін. Означеній тематиці присвячено праці вітчизняних вчених-економістів, зокрема: О. Михайлової, Н. Козак, Л. Савицької та інших. Не зменшу-

ючи значимості наукових напрацювань у рамках цієї проблематики, слід все ж констатувати, що залишаються недостатньо вивченими особливості бенчмаркінгу та його застосування в Україні. Саме тому тема дослідження є актуальною.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні перспектив розвитку бенчмаркінгу в Україні на основі аналізу досвіду європейських компаній.

Виклад основного матеріалу. Концепція бенчмаркінгу зародилась наприкінці 50-х років, коли японські фахівці відвідували провідні компанії США і Західної Європи з метою вивчення і подальшого використання їх досвіду. У Японії поняття “бенчмаркінг” співвідноситься із словом “dantotsu”, що означає “зусилля, занепокоєння, турботу кращого (лідера) про те, щоб стати ще кращим (лідером)”. “Японське економічне чудо” значною мірою зобов’язане саме бенчмаркінгу – ретельному і доскональному вивченню і копіюванню продуктів і технологій північноамериканських і європейських компаній [5].

На Заході бенчмаркінг почали активно використовувати в кінці 1970-х рр. У цей час японські підприємства сильно потіснили американські. Компанія Хегох, зокрема, стала шукати причини різкої втрати своєї частки ринку детально досліджуючи досвід японської компанії Fuji [4].

Власне термін “бенчмаркінг” з’явився в 1972 р. в Інституті стратегічного планування Кембриджа (США). На сьогодні існують різні визначення поняття “бенчмаркінг”. Так, керівник Глобальної Мережі Бенчмаркінгу (Global Benchmarking Network) Р. Кемп вважає, що бенчмаркінг – це постійний процес вивчення і оцінки товарів, послуг і досвіду виробництва найсерйозніших конкурентів або тих компаній, які є визнаними лідерами в своїх областях [6].

Виконавчий директор компанії AlliedSignal Л. Боссиді під бенчмаркінгом розуміє аналіз конкретних прийомів, запозичення вигод, одержаних на основі аналізу досвіду інших компаній, і з метою використання у власній компанії кращих прийомів, привнесених у неї ззовні [2].

Професор Норвезького університету науки і технологій Б. Андерсен дає якнайповніше, на нашу думку, визначення бенчмаркінгу – це постійне вимірювання і порівняння окремо взятого бізнес-процесу з еталонним процесом провідної організації для збору інформації, яка допоможе даному підприємству визначити мету свого вдосконалення і провести заходи щодо поліпшення роботи [1].

Тобто існує певна неоднозначність думок щодо визначення поняття бенчмаркінгу, його сутності, складу, місця в управлінні підприємством. Але ми можемо сказати, що більшість фахівців вважає, що бенчмаркінг – вивчення і впровадження методів управління інших, успішно працюючих при їх допомозі, організацій через порівняння з ними після виявлення своїх слабких сторін. Так, порівняння результатів, діяльності компанії

з результатами конкурентів не є новою ідеєю, оскільки збір інформації про діяльність конкурентів є функцією оперативного маркетингу. Проте бенчмаркінг є не простим збором інформації – він є набагато ефективнішим. Саме бенчмаркінг дає можливість виявляти можливості самовдосконалення, визначати об'єкти вдосконалення і стимулювати безперервність даного процесу в цілях підвищення конкурентоспроможності. У процесі використання бенчмаркінгу можна:

- 1) Отримати можливість для компанії об'єктивно проаналізувати свої сильні і слабкі сторони.
- 2) Визначити переваги того чи іншого підприємства.
- 3) Вивчити досвід компаній, які є лідерами, визначитися із стратегічними орієнтирами для ліквідації відставання від них та виходу на провідні позиції на ринку.
- 4) Набути нових варіантів вирішення проблем як у виробничій сфері, так і у сфері збуту.
- 5) “Тримати руку на пульсі” конкурентів.
- 6) Використовувати планування на основі аналізу як фінансових так і не фінансових показників конкурентів.
- 7) Швидко реагувати в стресових ситуаціях на основі аналізу поведінки лідерів у галузі в аналогічній ситуації.

І це, природно, не всі його можливості.

На сьогодні бенчмаркінг входить у трійку найпоширеніших методів управління бізнесом. Причина його популярності в тому, що за його допомогою можна досить швидко і з невеликими витратами удосконалювати бізнес-процеси, зрозуміти, як працюють компанії-лідери, і отримати такі ж, а можливо, навіть вищі результати. Тобто необхідність використання бенчмаркінгу на підприємстві зрозуміла.

Проаналізуємо використання бенчмаркінгу європейськими компаніями:

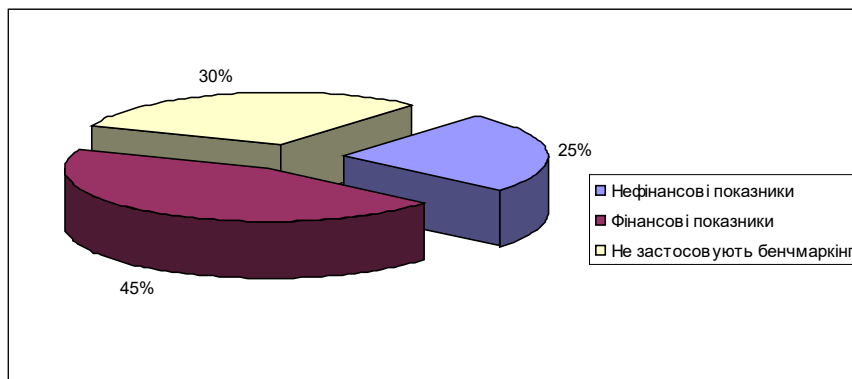


Рис. 1. Використання бенчмаркінгу європейськими підприємствами [8]

Дані рисунка не викликають здивування – фірми переважно використовують для зіставлення показники, які відображають проблеми що лежать на поверхні, такі як фінансовий стан, якість. Гнучкіші і менш відчутніші показники, такі як командний дух або рівень стресів в організації, використовуються рідше, оскільки важко визначити кінцевий об’єкт зіставлення і порівняти ці показники – для цього необхідні більші знання і практика.

На наш погляд, використання компаніями легко вимірюваних показників при проведенні еталонного зіставлення продиктоване динамічним конкурентним середовищем, у якому вони знаходяться (особливо малі і середні підприємства). Тому об’єктом для еталонного зіставлення частіше за інших стають показники, що корелюються із ключовими чинниками успіху в конкурентній боротьбі. Тому, подамо дослідження Шеффілдського університету, яке показує саме таку кореляцію:

Таблиця 1
Використання різних показників бенчмаркінгу
європейськими компаніями [8]

Показники	використовують показник	вважають ефективним
1. Фінансові показники	42	74
2. Задоволення споживачів	40	95
3. Якість продукції/послуг	39	92
4. Маркетингова інформація	31	81
5. Навчання працівників	31	87
6. Інновації технології	26	85
7. Комунікації	24	96
8. Задоволення працівників	22	86
9. Відношення до якості	21	90
10. Інновації процесів	21	86
11. Командний дух	19	89
12. Рівень стресів	10	90
13. Інше	2	
14. Жоден з вказаних	37	

Бачимо, що переважаюча більшість підприємств користується зіставленням фінансових показників, задоволення споживачів, якості послуг. А такі компоненти як рівень стресів чи командний дух використовуються рідко. Проте цікавим є також той факт, що всі ці компанії визнають важливість показників, хоча й не використовують їх. Ці дослідження підтверджують переважаючу роль стандартних індикаторів для бенчмаркінгу підприємств. Приділення уваги менш відчутним показникам – це питання часу і розвитку культури вдосконалення. На сьогодні такі показники використовуються лише великими компаніями.

За даними консалтингової компанії Bain & Co, останні кілька років бенчмаркінг входить у трійку найпоширеніших методів управління бізнесом у великих міжнародних корпораціях, оскільки він допомагає відносно

швидко й з меншими витратами вдосконалювати бізнес-процеси. Але, перейдемо до українських реалій. Деякі українські бізнесмени намагалися купувати звіти за результатами проведеного бенчмаркінгу у європейських і американських компаній. Проте через несхожість умов і складності адаптації досвіду більшість просто втратила час і декілька тисяч доларів на купівлю самого звіту і на комунікації. [7]

Тому, можемо сказати, що в Україні обмін інформацією можливий, в основному, через особисті зв'язки і спілкування між співробітниками окремих компаній. Відбувається це, як правило, досить хаотично – на різних виставках, конференціях або семінарах. Є також можливість обміну вдалими рішеннями в рамках роботи галузевих або інших спеціалізованих асоціацій, неформальних об'єднань керівників компаній. Проте були спроби створити спеціалізовану інфраструктуру бенчмаркінгу. Так компанія Business Solutions запустила в життя проект “Бенчмаркінг-2000”. Ідея проекту передбачала: компанія-учасник, надаючи інформацію про себе, матиме доступ до досвіду всіх інших плюс рекомендації щодо того, як можна цей досвід застосувати в себе. Проект почався з анкетування потенційних його учасників. Це була структурована формалізована анкета, яка складалася з 160 відкритих і закритих питань. Спочатку планувалося, що в проекті братимуть участь 300 підприємств. Але, попри попередні домовленості, заповнених анкет прийшло менш ніж від 100 компаній. Реальній обробці підлягало ще менше. Багато підприємств надавало поверхневу інформацію, а частина її була недостовірною. Це пояснюється як навмисним спотворенням інформації, так і тим, що керівники не володіли інформацією про свої підприємства.

Ще одним негативним прикладом спроб використання бенчмаркінгу в Україні є спроба введення програми “Українського індексу бенчмаркінгу”, що фінансувалася міністерством у справах міжнародного розвитку Великобританії (DFID). UBI (Ukrainian Benchmarking Index) – це комп'ютерна програма, що дає можливість проведення порівняльного аналізу конкретного бізнесу з найкращим його аналогом. Аналіз полягає в опитуванні керівників організацій, внесенні результатів опитування в базу даних, у котрій зібрані подібні дані про подібні організації, і програма видає графічне зображення місця розташування досліджуваної організації порівняно з іншими учасниками ринку. Починаючи з 2003 року спеціально підготовлені консультанти розміщували зібрану інформацію в такій базі даних і на сьогодні вона містить інформацію щодо двохсот українських компаній. Але вже в 2007 році програма припинила своє функціонування. Можна виділити такі причини неготовності українського бізнес-середовища і її керівного складу до поширення використання бенчмаркінгу [5]:

1) Упереджене ставлення керівного складу організацій до проведення безкоштовних урядових програм. “Український індекс бенчмаркінгу” фінансувався урядом іншої країни, очевидної вигоди для якої у витратанні

декількох мільйонів фунтів видно не було. Що й послужило причиною реакції його ігнорування з боку керівників підприємств.

2) Помилкове розуміння інструментарію та призначення бенчмаркінгу. Результатом упередженого ставлення до новітньої методики є недостатня поінформованість керівного складу підприємств про функціональне призначення бенчмаркінгу і засобів, які використовуються в процесі його проведення. Тому бенчмаркінг сприймається як промислове (комерційне) шпигунство або прояв недобросовісної конкуренції.

3) Неможливість порівняти досвід українських підприємств із досвідом передових західних суб'єктів господарювання. Менталітет українського бізнесу, специфіка ведення справ, стилі управління не дають можливості одержати необхідні кількісні показники з метою подальшого їх порівняння з аналогічними галузевими у світовому масштабі. Небажання керівників українських підприємств надавати інформацію для вище зазначеної бази даних змусила представників UBI значно спростити анкету, у такий спосіб виключивши можливість одержання будь-якої інформації про рентабельність діяльності підприємства, його дохідність та інші (що вже зводило ефект від програми майже до нуля). Також були виключені питання управлінсько-функціонального характеру, які стосуються таких не прижитих в українській бізнесі-практиці понять як "місія підприємства", "планування діяльності", "залучення персоналу до розробки стратегії" та інших. Зрештою, проведення опитування втратило інформативність, а отже і доцільність з точки зору порівняння.

4) Недостовірність звітної інформації. Кожне кількісне дослідження має похибку в 15-20%. З огляду на недоліки вітчизняної системи фінансової звітності і наявні схеми мінімізації оподатковуваних доходів й інших бюджетних платежів, достовірність інформації, що потрапляла до бази даних, викликає великий сумнів.

5) Відсутність належних методик управління. Керівний склад підприємства, що не використовує методик менеджменту під час ходу основних бізнес-процесів, не здатний адекватно сприймати необхідність впровадження досвіду передових організацій шляхом добровільного обміну інформацією.

Тому, дуже важливим для розширення застосування бенчмаркінгу є взаємодовіра та відкритість підприємств. Саме тому необхідно вводити закони про гласність та звітність підприємств. Такий захід може не лише збільшити вигоду для держави у вигляді сплачених податків, а й для самих підприємств, які завдяки використанню порівняння можуть покращити свої результати. А з часом цей "комплекс секретності", властивий вітчизняним підприємствам, відпаде сам по собі.

Висновки. Отже, поза сумнівом, нові тенденції в бізнесі з часом поширяться по всьому світу, а відсутність українських підприємств у процесі бенчмаркінгу ще більше ослабить їх позиції на світових ринках. Тому

він повинен стати нагальною стратегічною потребою. Його застосування надасть конкурентні переваги, а зневага здатна стати причиною фатальної слабкості. В Україні управління бенчмаркінгом і програми впровадження передового досвіду повинні стати імперативом для всіх підприємств. Повинно також існувати середовище, що буде забезпечувати розповсюдження і обмін знаннями про передові досягнення.

Література:

1. Андерсен Б. Бизнеспроцессы. Инструменты совершенствования 4 / Б. Андерсен; пер. с англ. – М. : РИА “Стандарты и качество”, 2003. – 272 с.
2. Градобоев В. В. Бенчмаркинг в современной теории стратегического планирования // Вестник московского университета. Серия 6. Экономика, 2008. – №6. – С. 81-90.
3. Дубовик Олена. Формування конкурентних переваг на основі бенчмаркінгу // Регіональна економіка. – 2005. – № 3, .
4. Багиев Г. Л. Бенчмаркинг как функция маркетинговых исследований / Г. Л. Багиев, Е. Л. Богданова // <http://globalconsulting.com.ua>.
5. Кравченко О. В. Можливості застосування бенчмаркінгу як інструмента активізації управління підприємством // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2008. – Вип. 6(74).
6. Robert C. Camp. Benchmarking: The Search for Industry, Best 2. Practices that Lead to Superior Performance – ASQC Quality Press, 1989.
7. <http://www.apqc.org>
8. <http://www.benchmarkingclub.ru>

Elżbieta Skrzypek,

Prof. zw. dr hab., Katedra Zarządzania Jakością i Wiedzą UMCS Lublin

ROLA AUDITU I WIEDZY AUDYTORA W PRZEDSIĘBIORSTWIE

1. Audit jako narzędzie zarządzania w przedsiębiorstwie

Pierwszy raz terminu "quality audit" użyto w 1972 roku w trzecim wydaniu słownika European Organization for Quality Control, kolejno definicję auditu jakości podano w normie terminologicznej ISO 8402. Kluczową rolę nadano auditowi, który potraktowano jako instrument oceny systemu zarządzania jakością w normach ISO 9000 z 1987 roku. Problemowi auditu poświęcona jest norma ISO 10011 część I, II, III z 1990 roku oraz ISO 19011 z 2002 roku. Według normy PN EN ISO 19011 z 2003 roku audit to systematyczny, niezależny i udokumentowany proces uzyskiwania dowodu z auditu oraz jego obiektywnej oceny w celu określenia stopnia spełnienia kryteriów auditu.

Auditowanie według wymagań norm PN ISO z 1994 roku skoncentrowane było na zgodności ze specyfikacjami i wymaganiami niezależnie od tego, jaki wkład w osiągnięcie celów organizacji miał rzeczywiste system jakości. W nowym podejściu eksponuje się potrzebę tworzenia wartości dodanej podczas auditu.

Nowe podejście do procesu auditowania wymaga zmiany optyki audytora, która winna ulec przesunięciu z wyłącznego potwierdzania zgodności w kierunku auditowania procesów przedsiębiorstwa i wyjść w procesie. Audytorzy muszą rozumieć działanie i procesy przedsiębiorstwa oraz stosować podejście procesowe. Winni wносить wkład w doskonalenie przez współpracę z auditowanym i identyfikowanie sposobności do doskonalenia. Auditor winien pełnić funkcję weryfikującą, wartościującą, informującą, krygującą, zapobiegawczą, instruktazową i doskonalącą. Audytora podczas przeprowadzania auditów obowiązują reguły, które zostały określone w normie ISO 19001 z 2003 roku. Są to postępowanie etyczne, rzetelna prezentacja, należyta staranność zawodowa, niezależność oraz podejście oparte na dowodach.

Audit traktowany jest także jako środek, za pomocą którego kierownictwo firmy ustala, czy ludzie w firmie wypełniają swoje obowiązki w sposób zamierzony przez kierownictwo¹. Wyróżniamy audit zgodności oraz audit doskonalący. Audit zgodności oparty jest na wymaganiach norm PN-EN ISO

¹ G. Staples, Audyty i przeglądy jakości w: D. Lock (red.) Podręcznik zarządzania jakością (tłumaczenie L. Wasilewski) PWN Warszawa, 2002, s. 220.

9004¹. Audit doskonalący natomiast oparty jest na wskazanych normach oraz zasadach, które ustala firma, a mają one na celu utrzymanie warunków, które umożliwiałyby spełnienie wymagań konkurencji. Audit tego rodzaju łączy zalety dotychczasowych procedur, wynikających z wymagań norm ISO z zaawansowanymi koncepcjami zarządzania takimi jak TQM, Six Sigma, EFQM, model Polskiej Nagrody Jakości. Audit doskonalący nazywany auditem typu Excellence jest otwarty na priorytety klientów, dostawców, właścicieli, partnerów sieci, pozwala na zarządzanie systemem łańcucha wartości oraz tworzy warunki dla partycypacji odbiorcy finalnego w procesie tworzenia wartości. Należy oczekiwać, że rola auditu doskonalącego będzie sukcesywnie wzrastać.

Podstawowym warunkiem efektywnego zarządzania staje się rozumienie i poszanowanie człowieka w organizacji oraz świadomość, że żadna organizacja nie może istnieć, jeśli jej członkowie nie zaakceptują oczekiwanych od nich czynności oraz pozbawieni będą motywacji do ich wykonania. Problem jakości wyrobów, usług, zarządzania, życia, stosunków międzyludzkich, kształcenia i edukacji narasta w warunkach społeczeństwa wiedzy, które obejmuje GOW i społeczeństwo informacyjne. Jakość pojmowana jest kompleksowo, globalnie, uwzględnia ona szereg aspektów tj. socjologiczny, psychologiczny, techniczny, ekonomiczny. Jest ona rozumiana jako to, co można poprawić i zależy od wszystkich członków organizacji². Wymagania jakościowe coraz bardziej rosną, a jakość staje się wyznacznikiem konkurencyjności w warunkach nasilającej się zmienności otoczenia i społeczeństwa wiedzy. Wszelka jakość jednak pochodzi od człowieka i zależy od jego wiedzy jawnej i ukrytej, umiejętności, doświadczenia i chęci uczenia się. Współczesny, z informatyzowanym świat dostarcza wielu narzędzi, służących poprawie jakości wiedzy i umiejętności, a także kompetencji ludzi.

Suces firmy, a zatem także jej wartość ma swe podłoże w dobrym, skutecznym zarządzaniu. P. Drucker często podkreślał, że “Nie ma złych firm, są tylko firmy źle zarządzane”, a audit jest ważnym narzędziem oceny skuteczności zarządzania.

Zarządzanie jakością jest jednym z podsystemów zarządzania obok zarządzania finansami, kosztami, ludźmi, technologią, marketingiem. Jest ono elementem zintegrowanego systemu zarządzania, który coraz częściej wprowadzany jest w przedsiębiorstwach ze względu na rosnącą efektywność takiego rozwiązania.

Jakość zarządzania jest tym czynnikiem, który ściśle powiązany jest z sukcesem przedsiębiorstwa. Pojęcie jakości zarządzania nie jest często używane w literaturze, częściej używa się takich pojęć jak sprawne i skuteczne

¹ PN-EN ISO 9004— Systemy zarządzania jakością. Wytyczne doskonalenia funkcjonowania, PKN Warszawa 2001.

² E. Skrzypek, Uwarunkowania zarządzania kapitałem intelektualnym, w: Z. Kłos red. Rozwój przedsiębiorstw w aspekcie projakościowego doskonalenia i innowacyjności, Politechnika Poznańska 2006, s. 215-226.

zarządzanie. P. Drucker problem skuteczności zarządzania uczynił jednym z głównych tematów w swym dorobku praktycznym i naukowym. P. Drucker uważany jest za ojca współczesnej nauki o zarządzaniu.

2. Zarządzanie wiedzą auditora w warunkach społeczeństwa wiedzy

Wiedza to krytyczny zasób dający możliwość utrzymania długotrwałej przewagi konkurencyjnej, a prognozy wskazują, że w 2009 roku ponad 75% wszystkich miejsc pracy w krajach wysoko rozwiniętych związanych będzie z wiedzą. Przedsiębiorstwo, które skutecznie chce zarządzać wiedzą winno posiadać wysoką efektywność, być zorientowane na klienta, rozwój i stale dążyć do doskonałości. Winna cechować je elastyczność i umiejętność dostosowania się do zmian oraz świadomość konieczności uczenia się i wprowadzania innowacji. Bardzo ważnym wyznacznikiem przedsiębiorstwa wiedzy jest funkcjonujący system zarządzania wiedzą, w tym umiejętność dzielenia się wiedzą.

Auditor jest pracownikiem wiedzy. Pracownik wiedzy to osoba, która w pracy wykorzystuje bardziej swój rozum niż umiejętności manualne¹.

Cechy jakimi powinien odznaczać się pracownik wiedzy to pragnienie wiedzy, które ujawnia się w drodze ciągłego uczenia, doskonalenia i podnoszenia kwalifikacji oraz samodzielne wykonywanie zadań, rozwiązywanie problemów w całości ze wskazaniem możliwych rozwiązań. Posiadają oni unikalne kompetencje, są aktywni oraz świadomi roli i wartości².

Auditorzy muszą posiadać unikalną wiedzę i stale podnosić jej jakość. Auditor to badacz systemu³. Audit natomiast według normy ISO 8402 z 1996 roku to usystematyzowane i niezależne badanie mające stwierdzić, czy działania odnoszące się do jakości i ich wyniki są zgodne z zaplanowanymi ustaleniami oraz czy ustalenia te są skutecznie realizowane i pozwalają na osiągnięcie celów⁴. Znowelizowana norma PN-EN-ISO 9000-2001 zawiera inne określenie auditu, a mianowicie mówi, że jest to systematyczny, niezależny i udokumentowany proces uzyskiwania dowodu z auditu oraz jego obiektywnej oceny w celu określenia stopnia spełniania kryteriów auditu. Należy oczekiwać pewnych uszczegółowień w normie IDSO 9001:2008, która winna ukazać się w listopadzie 2008 roku. W znowelizowanej normie ISO 9001:2008 w punkcie 8. 2. 2. Audit wewnętrzny wymagania przedstawiono w bardziej przejrzysty i logiczny sposób oraz wprowadzono zmianę w ostatnim akapicie mającą na celu poprawienie spójności z 8. 5. 2. Kierownictwo odpowiedzialne za obszar podlegający auditowi powinno zapewnić, aby bez nieuzasadnionego opóźnienia

¹ P. Drucker, *Post Capitalist Society*, Harper Business, New York 1994, s.6.

² M. Morawski, *Problematyka zarządzania pracownikami wiedzy*, „Przegląd Organizacji” 2003, nr 1, s. 18.

³ K. Lisiecka, *Funkcje auditora w procesie poprawy i doskonalenia systemu zarządzania jakością*, „Problemy Jakości” 2000, nr 3, s. 5.

⁴ E. Skrzypek, *Audit – instrument weryfikacji skuteczności działania systemów jakości w przedsiębiorstwie*, PTE Lublin 1994.

podjęto wszelkie niezbędne korekcje i działania korygujące, jednak w niektórych przypadkach mogą być wystarczające korekcje, a nie działania korygujące.

Auditor wewnętrzny winien dążyć do polepszania metod produkcji, dbać o ochronę majątku, zapobiegać stratom, usuwać błędy w pracy, dbać o podnoszenie poziomu jakości pracy.

Auditor wewnętrzny w przedsiębiorstwie pełni następujące funkcje¹.

- prewencyjna i informacyjna, które mają na celu upewniać kierownictwo, że stan faktyczny jest zgodny z wymaganiami normy

- kontrolna i doradcza, oznacza to, że auditor winien rekomendować konkretne rozwiązania w przypadku pojawienia się dowodów, iż rozwiązania odbiegają od wymagań normy

- informacyjna i doradcza, auditor rekomenduje skorzystanie z pomocy

- doradcza, gdy auditor rekomenduje upowszechnianie rozwiązań, w przypadku gdy odbiegają one w sposób pozytywny od ustaleń normy

Kiedy mówimy o zarządzaniu wiedzą możemy postawić pytanie, czy i w jakim zakresie człowiek może zarządzać swoją wiedzą, np. jeśli jest auditorem w przedsiębiorstwie².

Auditowanie charakteryzowane jest za pomocą kilku zasad. Dzięki nim audit jest efektywnym i wiarygodnym narzędziem wspierającym politykę i nadzór kierownictwa, dostarcza informacji, na podstawie których organizacja może doskonalić swoje wyniki działania. Przestrzeganie tych zasad jest warunkiem koniecznym do zapewnienia, by wnioski z auditu były właściwe i wystarczające oraz umożliwienia auditorom pracującym niezależnie dochodzenia w podobnych sytuacjach do podobnych wniosków. Do zasad tych należą:

- etyczne postępowanie: postawa profesjonalizmu (zaufanie, rzetelność, poufność, rozważa)

- rzetelna prezentacja: obowiązek przedstawiania spraw dokładnie i zgodnie z prawdą

- należyta staranność zawodowa: pracowitość i rozsądek w auditowaniu.

W normie ISO 19011 w punkcie 7. 2. określono pożądane cechy osobowe audytora, z których wynika, że auditor winien być etyczny, otwarty, dyplomatyczny, winien być obserwatorem, percepcyjny, elastyczny, wytrwały, zdecydowany i niezależny. Cechy te należy w sobie wykształcać, poprzez dążenie do stałego doskonalenia.

Pojawiają się także pytania o to:

- czy można zarządzać wiedzą ukrytą i jawną audytora

- czy auditor wewnętrzny jako pracownik wiedzy powinien dzielić się swoją wiedzą

¹ A. Piaszczyk, *Audyt wewnętrzny, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce*, Warszawa 2004, s. 69.

² E. Skrzypek, *Audit jako ważne narzędzie zarządzania w organizacji*, w: W. Sitko (red.) *Tendencje kształtujące zarządzanie współczesnym i organizacjami w Polsce*, LCM Lublin 2007, s. 25-41.

- jak ocenić wiedzę auditora, jej aktualność, przydatność dla firmy,
- jak mierzyć wiedzę i kapitał intelektualny auditora.

Konieczne jest nadto zarządzanie pracownikami wiedzy, a wśród metod nadających się do tego celu wskazuje się zarządzanie kompetencjami, wartościami, rozwojem, przez motywowanie oraz przez partycypację. Wraz z rozwojem wiedzy, a także w odpowiedzi na potrzeby praktyki pojawiają się nowe wymagania stawiane auditorom. Przez wiele lat auditor oceniał i uważany był za tego, który wie lepiej, nastawiony jest na poszukiwanie błędów, uchybień, niezgodności, w tym także winnych zaistniałej sytuacji. Kieruje się w swej pracy w sposób bezwzględny procedurami. Nowe rozwiązania zawarte w normie 19011, a także konieczność wynikająca z funkcjonowania w warunkach społeczeństwa wiedzy wymuszają inne zachowania auditora. Okazuje się, że auditor może wystąpić w roli doradcy, może poprzez swoją wiedzę wspierać rozwój pracowników, bierze czynny udział w poszukiwaniu nowych, lepszych rozwiązań, jest bardziej elastyczny w stosunku do przyjętych rozwiązań w obszarze zarządzania, modele zarządzania traktuje jako ważną podstawę oraz wyznacznik postępowania, ale nie odnosi się do nich jak do wyroczni. Takie zachowanie auditora, traktowanego jako pracownika wiedzy, oddziałuje na auditowanych bardzo pozytywnie, umożliwia jednak współpracę, wyzwała zaangażowanie i akceptację konieczności i możliwości rozwoju i doskonalenia, a także umożliwia aktywne poszukiwanie przyczyn w celu znalezienia możliwości rozwiązania problemu i uzyskania poprawy istniejącego stanu. Takie podejście do auditu winno spowodować ułatwienia we wprowadzaniu koniecznych zmian w organizacji oraz i utrzymywaniu osiągniętych efektów.

Auditor przeprowadza audit na bazie swojej wiedzy i kieruje się następującymi zasadami: postępowanie etyczne, rzetelna prezentacja, należyta staranność zawodowa, niezależność, podejście oparte na dowodach.

Proces zarządzania wiedzą zaczyna się od poszerzania wiedzy, w dalszej kolejności ma miejsce faza jej kodyfikacji, a w konsekwencji dzielenie się nią ze wszystkimi członkami organizacji, czyli ma miejsce jej transfer. Auditorzy po dostosowaniu wiedzy do swych wymagań, wykorzystują ją w praktyce, w efekcie czego powstaje nowa wiedza i cykl zaczyna się od nowa.

Według badań przeprowadzonych w Niemczech idealny auditor wewnętrzny powinien posiadać wiedzę z zakresu: rachunkowości, przetwarzania danych, ekonomii, organizacji, teorii podatków, ekonomiki przedsiębiorstwa, prawa podatkowego, księgowości, prawa gospodarczego oraz finansów¹. Auditor powinien respektować model komunikacji między ludźmi, uwzględniając aspekt treści, stosunku, własnej otwartości i aspekt apelu.

Podstawową barierą dla swobodnego przepływu wiedzy w organizacji są ludzie. Wynika to z faktu, że pracownicy posiadający unikatowe umiejętności mają lepszą pozycję w przedsiębiorstwie i często nie widzą potrzeby dzielenia

¹ A. Piaszczyk, *Audyt wewnętrzny*, op. cit. s. 52.

się wiedzą i traktują to jako zagrożenie dla swej pozycji. Pokonywanie tego negatywnego stosunku do udostępniania własnych doświadczeń odbywa się poprzez szkolenia i kształtowanie kultury organizacyjnej. W przedsiębiorstwie, gdzie ma miejsce zarządzanie wiedzą do podstawowych wartości winno należeć dzielenie się doświadczeniem.

Dzielenie się wiedzą to proces rozpowszechniania wiedzy w obrębie określonej grupy pracowników, albo transfer wiedzy między osobami lub zespołami pracowników.

Transfer wiedzy obejmuje transmisję oraz absorpcję wiedzy.

Transmisja wiedzy polega na pobraniu wiedzy z bazy wiedzy lub innego źródła oraz przekazania odbiorcy. Kolejno konieczna jest akceptacja, przyswojenie i wykorzystanie przyswojonej wiedzy. Warunkiem prawidłowej absorpcji wiedzy jest wiarygodne źródło i odpowiednia postać wiedzy.

Auditor winien zadbać o stworzenie warunków, które sprzyjać będą upowszechnianiu wiedzy np. z zakresu jakości kompleksowo rozumianej w organizacji. Ma on zadbać o wyszukiwanie, zbieranie, przetwarzanie, upowszechnianie i prezentowanie informacji w określonym celu np. szukaniu sposobów doskonalenia jakości we wszystkich możliwych obszarach, a zarządzanie wiedzą winno służyć osiągnięciu przewagi na rynku, której źródłem winna być jakość, informacja, wiedza, kapitał intelektualny.

Auditor może dzielić się wiedzą w następujący sposób:

- powielenie wiedzy, dostarczenie wielu pracownikom np. działu określonych zasobów wiedzy, zasoby tej wiedzy winny być dostępne dla wszystkich. W procesie tym chodzi o kulturę organizacyjną (obowiązujące normy i wartości, wymagania) oraz o proces szkoleń, warunkujący rozwój zawodowy,

- dzielenie się doświadczeniami z wcześniejszych auditów, projektów, tu wykorzystuje się sieci informatyczne, oprogramowanie do pracy zespołowej czy systemy eksperckie

- wymiana doświadczeń na bieżąco, która prowadzi do rozwijania wiedzy, może to odbywać się poprzez benchmarking, powołanie zespołów do spraw najlepszych rozwiązań.

Transfer wiedzy dokonywany przez audytora winien być selektywny, nie wszystkim bowiem ta sama wiedza jest potrzebna. W literaturze wskazano na trzy podstawowe warunki, które muszą być spełnione, by transfer wiedzy był udany¹:

- uczestnicy transferu wiedzy muszą być świadomi okoliczności wymiany wiedzy

- oczekując na transfer wiedzy muszą badać jego opłacalność

- muszą być odpowiednio motywowani do prowadzenia transferu wiedzy

Proces dzielenia się wiedzą obejmuje prezentowanie, publikowanie oraz przekazywanie wiedzy z wykorzystaniem różnych metod np. spotkania towarzyskie, tablice ogłoszeń, technologie wideo, szkolenia, konferencje,

¹ W.M. Grudzewski, I. Hejduk, Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach, Difin Warszawa 2004, s. 48.

indywidualne uczenie się przy pomocy mistrza, systemy wspomagania pracy grupowej, systemy wspomagania decyzji itp¹.

Doświadczenia wielu firm wskazują, że organizacje uczące się są nastawione na dzielenie się wiedzą i rozpowszechnianie jej. Dzielenie się wiedzą przez audytora winno być traktowane jako postulat etyczny czy kulturowy, ale przede wszystkim jako warunek wzrostu skuteczności i efektywności działania. Doświadczenia audytorów winny być przekazywane w sposób umiejętny członkom załogi.

Zarządzanie wiedzą winno prowadzić do ograniczania ryzyka związanego z podejmowaniem decyzji w przedsiębiorstwie². Wiąże się ono z zarządzaniem ryzykiem, które staje się niezmiernie ważnym problemem dla współpracy przedsiębiorstw. Zadaniem audytora w tym obszarze jest współudział w monitorowaniu i szacowaniu ryzyka, które może wystąpić w organizacji. Ponadto ważne jest wskazanie sposobów unikania ryzyka. Auditor winien wykazać szczególną troskę o to, by w warunkach Gospodarki Opartej na Wiedzy organizacja była ucząca się.

Zarządzanie wiedzą to organizowanie przepływu wiedzy między dwoma biegunami tj. generowaniem wiedzy i jej zastosowaniem³. Proces odbywa się cyklicznie, zastosowanie wiedzy pozwala na dalsze generowanie wiedzy. Wiedza to zastosowanie informacji w praktyce. Informacje te muszą dotrzeć do ludzi. W przedsiębiorstwie wiedza stanowi formalnie wyrażoną i zarządzaną sieć nakazów, wzorów, zasad zakorzenionych w strukturze i kulturze organizacyjnej.

Podsumowanie

Auditor w warunkach rosnącej konkurencji i zmienności otoczenia powinien w sposób umiejętny i efektywny zarządzać wiedzą. Wiedza komercyjna jest to wiedza wykorzystywana przez ludzi w pracy, związana z rynkiem i przedsiębiorstwem, to wiedza, której efektem są działania, przynoszące efekty finansowe. Winien zadbać o transfer wiedzy pomiędzy komórkami i wyzwalać w ludziach kreatywność. Należy pamiętać, że rynek decyduje o wartości wiedzy, a także ocenia jej jakość, a ta decyduje o sile przedsiębiorstwa. Auditor jako ekspert i doradca winien w oparciu o swoją wiedzę zarówno teoretyczną, jak i praktyczną pomagać przedsiębiorstwom zmierzać w kierunku doskonałości.

¹ E. Skrzypek, Nowe podejście do wiedzy w organizacji w: A. Sitko-Lutek, E. Skrzypek (red.) Organizacyjne uczenie się w rozwoju kompetencji przedsiębiorstw, CH-Beck, Warszawa 2009, s. 58-71.

² A. Skrzypek, Uwarunkowania kreatywności pracowników wiedzy w warunkach społeczeństwa wiedzy, w; w; E. Skrzypek (red.) Kreatywność i przedsiębiorczość w projałościowym myśleniu i działaniu, Wyd. UMCS 2009, s. 191-200.

³ E. Skrzypek, Uwarunkowania projałościowego myślenia i działania – kreatywność, przedsiębiorczość i innowacyjność, w; E. Skrzypek (red.) Kreatywność i przedsiębiorczość w projałościowym myśleniu i działaniu, Wyd. UMCS 2009, s. 49-62.

Literatura:

1. Drucker P., *Post Capitalist Society*, Harper Business, New York 1994.
2. Grudzewski W. M., Hejduk I., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach*, Difin Warszawa 2004.
3. Lisiecka K., *Funkcje auditora w procesie poprawy i doskonalenia systemu zarządzania jakością* "Problemy Jakości" 2000, nr 3.
4. Morawski M., *Problematyka zarządzania pracownikami wiedzy*, "Przegląd Organizacji" 2003.
5. Piaszczyk A., *Audyt wewnętrzny, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce*, Warszawa 2004.
6. PN-EN ISO 9004— *Systemy zarządzania jakością. Wytyczne doskonalenia funkcjonowania*, PKN Warszawa 2001.
7. Skrzypek A., *Uwarunkowania kreatywności pracowników wiedzy w warunkach społeczeństwa wiedzy*, w; w; E. Skrzypek (red.) *Kreatywność i przedsiębiorczość w projakościowym myśleniu i działaniu*, Wyd. UMCS 2009.
8. Skrzypek E., *Audit – instrument weryfikacji skuteczności działania systemów jakości w przedsiębiorstwie*, PTE Lublin 1994.
9. Skrzypek E., *Audit jako ważne narzędzie zarządzania w organizacji*, w: W. Sitko (red.) *Tendencje kształtujące zarządzanie współczesnym i organizacjami w Polsce*, LCM Lublin 2007.
10. Skrzypek E., *Uwarunkowania zarządzania kapitałem intelektualnym*, w: Z. Kłos red. *Rozwój przedsiębiorstw w aspekcie projakościowego doskonalenia i innowacyjności*, Politechnika Poznańska 2006.
11. Skrzypek E., *Nowe podejście do wiedzy w organizacji* w: A. Sitko-Lutek, E. Skrzypek (red.) *Organizacyjne uczenie się w rozwoju kompetencji przedsiębiorstw*, CH-Beck, Warszawa 2009.
12. Skrzypek E., *Uwarunkowania projakościowego myślenia i działania – kreatywność, przedsiębiorczość i innowacyjność*, w; E. Skrzypek (red.) *Kreatywność i przedsiębiorczość w projakościowym myśleniu i działaniu*, Wyd. UMCS 2009, s. 49-62. Staples G., *Audyty i przeglądy jakości* w: D. Lock (red.) *Podręcznik zarządzania jakością* (tłumaczenie L. Wasilewski) PWN Warszawa, 2002.

ЗМІСТ

ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

<i>Зглюй Т. В.</i> НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	4
<i>Карлін М. І.</i> ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД.....	16
<i>Лук'яненко О. В.</i> ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД КАПІТАЛУ У ВІДКРИТІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	24
<i>Синчак В. П.</i> КЛАСИФІКАЦІЙНА ОЗНАКА РЕКЛАМИ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА ПОДАТКОВОЇ СТАВКИ.....	32
<i>Федів Р. Є.</i> ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ ДЛЯ СИСТЕМИ ДЕРЖВОДГОСПУ.....	40
<i>Хмарук Ю. В.</i> ЗРОСТАННЯ НАДХОДЖЕНЬ ВІД ОПЕРАЦІЙ З МАЙНОМ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....	48
<i>Шандрук О. М.</i> МУНІЦИПАЛЬНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	57
<i>Kobialka Anna</i> TAXES IMPOSED ON POLISH FARMERS.....	64

ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

<i>Алькема В. Г.</i> ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ЛОГІСТИЧНИХ УТВОРЕНЬ.....	77
<i>Бенедик Ю. Ю.</i> ВПЛИВ БРЕНДУ ДЕРЖАВНОГО ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ УКРАЇНИ НА ЙОГО ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ.....	94
<i>Бурцева О. А.</i> СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОНСЕРВНОЙ ОТРАСЛИ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ.....	102

Водчиц Ю. Ф.

СОЗДАНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ КАК СПОСОБ
ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....112

Грабар Р. Н.

СОБСТВЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ИНТЕГРИРОВАННЫХ
СТРУКТУР КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ
ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....124

Данилевич О. А.

СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВУЗА.....134

Друк В. Ю.

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....141

Зайцева С. Г.

ЧИСТІ АКТИВИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ 148

Иванчук Н. В.

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНИХ НАРАХУВАНЬ
НА РІВЕНЬ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....153

Юнін Є. Є., Беспалова А. Г., Роменська А. С.

ОЦІНКА РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....161

Киркевич М. С.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....168

Коваль П. В.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ПРОГНОЗУВАННЯ ТЕМПІВ
ВІДТВОРЕННЯ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....178

Козак Л. В.

РІВЕНЬ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ТА ВАРТІСТЬ КАПІТАЛУ
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....188

Кондратюк О. В.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ
ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....196

Кривко К. М.

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПЛАНУВАННЯ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ.....204

Крук А. М.

КОНВЕРСИЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ НА ВНЕСКИ ДО СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ:
ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ПОЛЬЩІ
ТА МОЖЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ НА УКРАЇНІ.....213

Кулакова Н. Л.

ОПЫТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ АПК БЕЛАРУСИ НА ЗАГРЯЗНЕННЫХ РАДИОНУКЛИДАМИ ТЕРРИТОРИЯХ.....	221

Мацукевич В. В., Ильючик Т. В.

РАЗВИТИЕ АГРОЭКОТУРИЗМА В ЗОНЕ "ПИНСКОЕ ПОЛЕСЬЕ" С УЧЕТОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	230

Пилипів Н. І.

НОРМАТИВНИЙ МЕТОД У МЕЖАХ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ – ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	238

Приварникова І. Ю., Галенко А. В.

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК У КРАЇНАХ-РЕЦІПІЄНТАХ.....	246

Пішеюк О. О.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГО-ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	255

Талавіра Є. В.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІНОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛІЗНИЧНОЇ ГАЛУЗІ	262

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Дем'янчук О. І.

ЕЛЕМЕНТИ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....	271

Заяць Т. А.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....	280

Подганюк Н. Б.

СИСТЕМА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ.....	290

Шимко О. В.

СОЦІАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА.....	297

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

<i>Володько О. В.</i> ИНВЕСТИЦИОННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....	306
<i>Грабчук О. М., Катан Н. В.</i> МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ВПЛИВУ МОНЕТАРНИХ ФАКТОРІВ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.....	314
<i>Мінохіна І. М.</i> КРЕДИТНІ ДЕРИВАТИВИ ЯК ІНСТРУМЕНТ-РИЗИК МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ІНДИКАТОР КРИЗОВИХ ЯВИЩ.....	324
<i>Харчук О. А.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ УКРАЇНИ.....	330

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

<i>Антимоник Е. В.</i> ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА СТРАХОВАНИЯ.....	338
<i>Волошин Л. І.</i> ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ З ПИТАНЬ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	347
<i>Галецька Т. І.</i> ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ.....	354
<i>Дмитриев Д. А.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ АНАЛИЗА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЗЕРВОВ.....	359
<i>Дмитриева Е. Н.</i> АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНЦИИ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ: СТРУКТУРНЫЙ ПОДХОД.....	370
<i>Мартин О. М.</i> РОЗВИТОК РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ ТА ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ	383
<i>Овчинникова М. М.</i> ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ВКЛАДЕНЬ УРИЗИКОВАНІ АКТИВИ.....	391

Чирва О. В.

ОБЗОР СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ
И ПРЕДПОСЫЛКИ ЕЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ 397

Юревич Л. М.

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ В УМОВАХ КРИЗИ.....405

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ФІНАНСАХ

Аверкина М. Ф.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІКО-
ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ.....414

Болгар Т. Н.

ОЦЕНКА МОРАЛЬНЫХ РИСКОВ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
С ПОМОЩЬЮ МЕТОДА ЭКСПЕРТНОГО АНАЛИЗА.....421

Володько Л. П.

ЭКСПЕРТНО-СТАТИСТИЧЕСКАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА
БАНКОВСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....431

Квашук О. В.

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ В ОПОДАТКУВАННІ:
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА.....441

Ковальчук В. М.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВ'ЯЗАННЯ БАГАТОКРИТЕРІАЛЬНИХ ЗАДАЧ
ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У НЕЧІТКОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....447

Руська Р.

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ НАДХОДЖЕННЯ КОШТІВ
ДО КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ.....457

Соколовський Д. Б.

ОПТИМІЗАЦІЯ РІШЕНЬ ІНВЕСТИТОРІВ
ЩОДО ОБСЯГІВ РОЗМІЩЕННЯ КАПІТАЛІВ.....463

Сорокіна Л. В.

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН
ДЛЯ ДІАГНОСТИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ
МЕНЕДЖМЕНТУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....471

Топішко Н. П.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ РІВНЯ ОСОБИСТОГО СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ
ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН.....481

Шумак Ж. Г.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО
МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ
МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ.....492

ДИСКУСІЇ

Батищєва О. С.

ДО ПИТАННЯ СУЧАСНИХ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ
У ВИВЧЕННІ ДЕРЖАВНИХ ПОСЛУГ ЯК СУСПІЛЬНИХ БЛАГ 500

Грицюк П. М.

ДО ПИТАННЯ ПРО ВПЛИВ СОНЯЧНОЇ АКТИВНОСТІ
НА ДИНАМІКУ ВРОЖАЙНОСТІ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР.....510

Лісовський О. П.

ДО СУТНОСТІ ДОДАТКОВОЇ ВАРТОСТІ
В КОНТЕКСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ШКОЛИ ФІЗИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ.....518

Топішко І. І.

РОЗДЕРЖАВЛЕННЯ І ПРИВАТИЗАЦІЯ: ДО БАЛАНСУ ОЧІКУВАНЬ
ТА СПОДІВАНЬ І РЕЗУЛЬТАТІВ ТА РЕАЛЬНОСТІ.....528

Турович А. А.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕНЧМАРКІНГУ В УКРАЇНІ.....543

Elżbieta Skrzypek

ROLA AUDITU I WIEDZY AUDYTORA W PRZEDSIĘBIORSTWIE.....550

Збірник наукових праць

НАУКОВІ ЗАПИСКИ
Серія “Економіка”

ВИПУСК 14

Редактор І. Д. Пасічник

Відповідальний за випуск Л. В. Козак

Упорядник О. Р. Кривицька

Технічний редактор Р. В. Свиначук

Комп’ютерна верстка Н. О. Крушинської

Художнє оформлення обкладинки К. О. Олексійчук

Формат 42х30/4.

Папір офсетний. Друк різнографія.

Ум. друк. арк. 35,25. Гарнітура “TimesNewRoman”

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.