

*Друкується за рішенням вченої ради
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

Висвітлені макроекономічні та регіональні проблеми розвитку національної економіки. Представлені теоретичні дослідження грошово-кредитної системи та функціонування банків. Публікуються результати досліджень з економіки підприємств та маркетингу. Здійснено економіко-математичне моделювання деяких соціально-економічних процесів.

Погляди авторів щодо окремих положень статей можуть не співпадати з поглядами редакційної колегії.

Освещены макроэкономические и региональные проблемы развития национальной экономики. Представлены результаты исследований кредитно-денежной системы и функционирования банков. Публикуются результаты исследований по экономике предприятий и маркетинга. Осуществлено экономико-математическое моделирование некоторых социально-экономических процессов.

Взгляды авторов относительно отдельных положений статей могут не совпадать со взглядами редакционной коллегии.

Редакційна колегія:

д-р екон. наук, проф. **Н. І. Дучинська** (відп. редактор), д-р екон. наук, проф. **Л. В. Попкова**, д-р екон. наук, проф. **І. Л. Сазонець**, д-р фіз.-мат. наук, проф. **С. О. Смирнов**, д-р екон. наук, проф. **Л. М. Тимошенко**, д-р екон. наук, проф. **О. Й. Шевцова**, д-р екон. наук, проф. **С. Ю. Хамініч**, канд. фіз.-мат. наук, доц. **В. В. Огліх** (техн. секретар)

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. **П. В. Гудзь**
д-р екон. наук, проф. **Л. І. Дмитриченко**

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 330.3(477)(075.8)

Н. Є. Скрипник

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ПРОБЛЕМИ ТА ПРІОРИТЕТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Здійснено моніторинг стану і динаміки розвитку первинних ланок господарського комплексу країни у часі та просторі, встановлено характер змін у середовищі суб'єктів господарювання в контексті видів економічної діяльності, форм власності, розрізі регіонів та розміру підприємств. Виявлено причини деструкцій у забезпеченні стійкого розвитку підприємництва на різних рівнях управління.

Ключові слова: господарський комплекс, соціально-економічний розвиток, регіон, форма власності, вид економічної діяльності, розмір підприємства, діагностика, деструкції, причина, перспективи.

Осуществлен мониторинг состояния и динамики развития первичных звеньев хозяйственного комплекса страны во времени и пространстве, установлен характер изменений в среде субъектов хозяйствования в контексте видов экономической деятельности, форм собственности, в разрезе регионов и размеров предприятий. Выявлены причины деструкций в обеспечении устойчивого развития предпринимательства на разных уровнях управления.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, регион, вид экономической деятельности, размер предприятия, диагностика, деструкции, причина, перспективы.

Monitoring of the state and dynamics of development of primary links of economic complex of country is carried out in time and space, character of changes is set in the environment of subjects of ménage in a context types of economic activity, patterns of ownership, cut of regions and size of enterprises. Reasons of destructions are discovered in providing of steady development of enterprise at different levels of management.

Key words: socio-economic development, region, type of economic activity, size of enterprise, diagnostics, destructions, reason, prospects.

Актуальність проблеми. На сьогодні Україна має ринкову інфраструктуру і ринково орієнтованих суб'єктів економічної діяльності, але не досягла позитивних змін у житті пересічного українця. Прогрес цілком можливий за умови результативного існування основного носія соціально-економічного розвитку, роль якого виконує первинна ланка суспільного виробництва, а саме – підприємство. Тільки воно створює робочі місця і надає їх відповідно до професійно-освітніх здібностей тим, хто прагне до самозабезпечення добробуту через результативну працю, виконує зобов'язання перед бюджетом і різними позабюджетними фондами щодо забезпечення функціонування держави і підтримання тих, хто ще, або вже не спроможний до вирішення життєвих питань самотужки, підтримує впро-

вадження новітньої техніки і технологій, створюючи тим самим підвалини інноваційного відтворення капіталу та робочої сили.

Подібне призначення підприємства не набуло сталого характеру. Суб'єкти управління окремими структурами підприємницької діяльності та різного роду об'єднаннями виявилися неготовими протистояти кризовим процесам, а також адаптуватися до їх дії. Основні причини – відсутність досвіду управління в кризових ситуаціях; обмаль науково обґрунтованих методик діагностики кризових явищ; недосконалість законодавчої бази, яка регулює правові аспекти діяльності суб'єктів господарювання на різних стадіях управління та етапах кризового процесу, що не дозволяє повною мірою використовувати потенціал реорганізаційних процедур; залежність від розвитку кризових процесів у зовнішньому бізнес-середовищі, які породжують та посилюють лавиноподібні кризові явища.

Відомо, управлінська діяльність матеріалізується в управлінських рішеннях і діях. Більш того, якщо виходити з того, що за більшістю випадків управлінські структури є багаторівневими незалежно від форм власності, то рішення і дії вищих ешелонів управління щодо функціонування і розвитку нижчих щаблів загальної системи управління закономірно можуть розглядатися в якості результату управлінської діяльності. Проте, ці, останні результати управління у силу суспільної динаміки не є самодостатніми і свідчать про недостатнє сприйняття їх об'єктами управління. Свідченням цього є короткий цикл функціонування основної ланки господарського комплексу, погіршення показників ресурсовикористання і результатів діяльності, або власне все те, що ідентифікується з поняттям «криза». Серед менеджменту є порозуміння того, що національну економіку з кризи пропозиції може вивести лише такий тип управління, який має антикризовий характер. Важко віднайти заперечення тому, що глибина і характер будь-якої деструктивної ситуації залежить від можливостей їх передбачення і пом'якшення. Тому логічно кваліфікувати дослідження такого спрямування актуальними.

Аналіз останніх наукових публікацій. Питання забезпечення керованого розвитку полягає у площині передування прийняття рішень об'єктивної оцінки результатів діяльності, визначення впливу різних чинників на узагальнюючі показники стану та динаміки об'єкта управління, виявлення всіх недоліків і прорахунків. У цьому контексті ніколи не викликала сумнівів необхідність здійснення економічного аналізу в процесі прийняття управлінських рішень. Час змінив підходи до тлумачення інструментарію обґрунтування рішень і він отримав назву діагностування.

Основні концептуальні принципи діагностики результатів управлінської діяльності викладені в наукових працях таких вітчизняних вчених як І. О. Бланк, В. А. Забродський, М. О. Кизим, О. М. Марюта, Є. М. Мних, О. І. Олексик, В. П. Савчук, С. О. Смирнов, Л. М. Тимошенко, Г. О. Швиданенко. Значний внесок у розробку зазначених проблем здійснений зарубіжними авторами, такими як В. В. Большаков, М. Бартоли, А. С. Вартанов, М. М. Глазов, О. Г. Дмитрієва, К. Жессюа, Е. М. Коротков, В. В. Ковальов, О. І. Муравйов, А. Ш. Мартине, Г. О. Олександров, О. С. Стоянов, Ж. -П. Тибо, А. Д. Шермет, М. Шерваль, та ін.

З позицій розкриття змісту, особливостей і специфіки здійснення діагностування різних галузей економіки автором критично оцінені наявні з цієї проблеми праці зарубіжних і вітчизняних науковців. За результатами аналізу тлумачень вони за змістом розподілені на п'ять груп чи то напрямів, в яких, в одному випадку, ототожнюються поняття «діагностика» та «аналіз», а в іншому – за однією зі стадій управлінського консультування. Окрім того, діагностика розглядається як самостійна галузь знань, як функція управління і як комунікація між суб'єктом і об'єктом управління. У результаті вивчення еволюції наукового розуміння терміна «економічна діагностика» можна зробити висновок, що до теперішнього часу

не існує його тлумачення. Усі дослідники цієї категорії розкривають її потенції виключно у площині об'єкта управління.

Мета дослідження. Не принижуючи вкладу попередників, є підстави констатувати, що і дотепер не існує досконалої методології та універсальних методик діагностування поточного стану і прогнозування можливих майбутніх наслідків функціонування та розвитку соціально-економічних систем різного рівня складності. На сьогодні наука спроможна діагностувати лише основних об'єкт господарювання тобто підприємство. Враховуючи реалії щодо впливу інститутів державної влади на зміну тенденцій розвитку основної ланки виробництва і формування кризових ситуацій не тільки в її рамках, а і в межах інших інтегрованих формувань, за таких умов практично виключається можливість упередження глобальних деструкцій. Тому автор і поставив перед собою завдання щодо встановлення кола інтегрованих об'єктів управління, за якими відбувається нагромадження і прояв симптомів потенційної кризи.

Основні результати дослідження. Успіх управління в цілому визначається, поперед всього, результатами діяльності окремих продуцентів. Останні уособлюються певними організаційними формуваннями (трудові колективи), які спільно докладають зусилля по досягненню певної мети на основі діючих у суспільстві правил і процедур. Ефективність управління суспільним розвитком у будь-якій країні в частині створення прийняттого середовища для функціонування виробників товарів та послуг і закономірно забезпечення зайнятості працездатного населення в контексті вирішення проблеми його доходів визначається різнобічною динамікою самостійно господарюючих суб'єктів.

Згідно даних Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) в період 1996–2009 рр. їх кількість зросла в 1.74 рази і склала за станом на початок 2010 р. понад 1263500 суб'єктів. Набула тенденції до зростання і кількість суб'єктів ЄДРПОУ з розрахунку на 1000 осіб населення. За нашими розрахунками цей показник зріс майже в 2 рази і склав на початок 2010 р. майже 27,5. Проте позитивна динаміка кількості суб'єктів ЄДРПОУ в принципі не є абсолютним індикатором сприятливих змін у середовищі підприємництва, оскільки реально не відтворює числа створених при цьому робочих місць і обсягів виробництва товарів та послуг.

Тільки при більш детальному розгляді динаміки розвитку первинних ланок господарського комплексу можна виявити осередки зародження соціально-економічних негараздів. Так, якщо абсолютному зростанню суб'єктів ЄДРПОУ в принципі важко віднайти очевидні стримуючі чинники, то відносним набагато простіше. Зокрема, при веденні мови щодо щорічних приростів суб'єктів ЄДРПОУ слід звернути увагу на наступну їх динаміку: 1997 р. – 66783; 1998 р. – 45538; 1999 р. – 47756; 2000 р. – 59123; 2001 р. – 54444; 2002 р. – 86248; 2003 р. – 45476; 2004 р. – 42342; 2005 р. – 47309; 2006 р. – 62495; 2007 р. – 53820; 2008 р. – 41868 р. (див. рис. 1).

Вочевидь, не стійкий процес поліпшення умов господарювання і зростання кількості продуцентів, а коливальний. У перебігу рецесії поживлення суб'єктів ЄДРПОУ не менше започаткувалась загальна тенденція їх спаду, яку ми встановили шляхом побудови кореляційного рівняння

$$y(t) = 53671,3 - 378,1t. \quad (1)$$

З теорії економічного аналізу відомо, що коефіцієнт a_1 в рівнянні (1), який називається коефіцієнтом регресії, показує до якої зміни середньої величини результуючої ознаки $\bar{y}(t)$ приводить зміна факторної ознаки t на одиницю [4, с. 67]. Тоді виходить, що за період 1997–2008 рр. в Україні щорічно у середньому кількість суб'єктів ЄДРПОУ зменшувалася на 378 одиниць. Щоб підтвердити цю рецесію юридичних осіб та їх відокремлених підрозділів на території України не по-

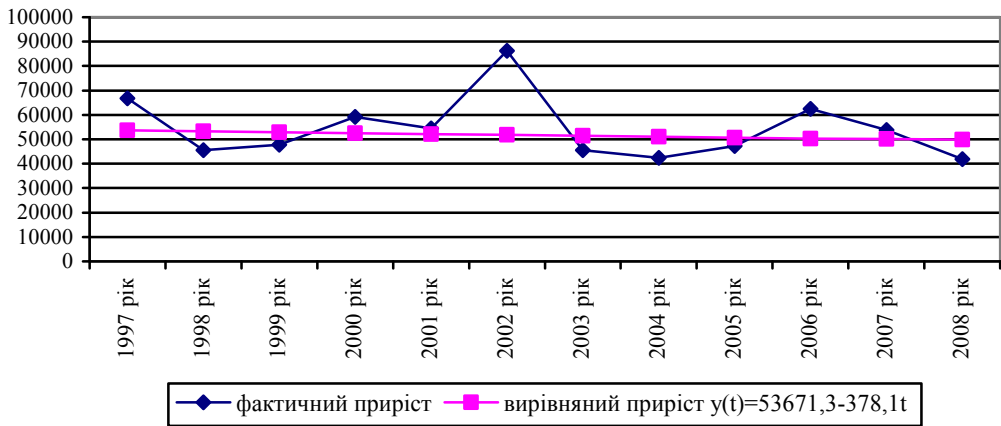


Рис. 1. Фактична і вирівняна динаміка щорічного приросту ЄДРПОУ у 1997–2008 рр.*

трібно вдаватися до глибокої діагностики та результатів досліджень інших фахівців і урядових документів. Треба тільки нагадати, що на від'ємне сальдо процесів створення, реорганізації (злиття, приєднання, поділу, перетворення та ліквідації суб'єктів економічної діяльності), особливо, в частині динаміки їх кількості з розрахунку на 1000 осіб населення позитивний вплив чинила негативна динаміка природного приросту наявного населення.

За проведеними нами укрупненими розрахунками населення країни щорічно убувало – в кількісному вимірі до 0,4 млн. осіб. Зрозуміло, що будь-яке зростання суб'єктів ЄДРПОУ відносно кількості населення відтворювалося у штучно завищеному показникові. Досить спотвореною в цьому контексті виступає і динаміка робочих місць чи то зайнятості працездатного населення. Проведені нами розрахунки свідчать, що середньорічна кількість найманих працівників за період 1996–2009 рр. скоротилася на 33,3 % і склала за станом на початок 2010 р. біля 10,7 млн. осіб.

Здавалось би, що у принципі корельовані за вектором змін показники реальної кількості щорічного приросту суб'єктів ЄДРПОУ і зайнятих на них працівників мали привести до позитивної динаміки щодо ресурсовикористання і концентрації промислово-виробничого персоналу. Проте цього не сталося.

За час існування незалежної України великих досліджень стану і результатів діяльності суб'єктів виробничого спрямування різних форм власності не проводилося. Лише з переходом до системи координат ХХІ століття державна статистика, хоча і в дещо урізаному вигляді, надала більш-менш інформативний матеріал щодо відтворення істини.

Обмежені можливості оперувати достатньо великими інформаційними масивами щодо показників розвитку підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності, ми вимушені були розглянути дещо урізані дані, обмежені 2001–2008 рр. Аналіз цих даних дозволяє стверджувати, що і безпосередні продуценти розвивалися не без впливу стримуючих чинників і рецесійних процесів.

Чи мали місце тенденції в їх розвитку, які держава мала відслідковувати, випереджаючи кризу пропозиції 2008 року? Чи були індикатори, які б надали можливість констатувати не тільки розширення підприємницького сектора економіки, а і виявити негаразди між масштабами і швидкістю перетворень у ньому в контексті виникнення загроз соціальній стабільності та економічній динаміці?

На жаль, симптоми проявляються у показниках, які не є підзвітними перед державними інституціями, і що дуже важливо, в тенденціях їх змін. Так, якщо

*Складено і розраховано автором за даними [1, с. 92; 2, с. 85; 3].

простежити динаміку кількості підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності з розрахунку на 10000 наявного населення, то можна встановити її некеро-вану зміну при встановленні у відсотках до попереднього року. Розвиток підприємств за цим показником носив регресивний характер. Можна говорити про насиченість національного економічного простору суб'єктами підприємництва. Але як тоді пояснити від'ємне сальдо зовнішньоекономічного балансу і зниження показника зайнятості населення?

Основна частина працездатного населення отримує доходи завдяки продажу своєї праці. При цьому, людина не може не працювати навіть тоді, коли оплата праці не відповідає вартості робочої сили, оскільки процес споживання є не просто відтворенням працездатності, а фактично процесом підтримання життя. Що ж спостерігається в динаміці робочих місць у контексті кількісних змін у секторі продукування товарів і послуг? Середньорічна кількість найманих працівників з розрахунку на одне підприємство за період 2001–2009 рр. зменшилося з 38 до 26 осіб, або на 32 %. Досить неврегульоване сприймаються зміни цього показника в щорічній динаміці. Можна очікувати з цього приводу заперечення про можливості формування у вивільненого з виробничого процесу населення вільного часу і використання його на саморозвиток. Але про яке відсторонення від процесів продуктивної діяльності може йти мова, коли при зайнятості у 2001 р. 55,8 % економічно активного населення 89 % могли здійснювати грошові витрати у місяць нижче прожиткового мінімуму [1, с. 366, 418], а у 2008 р. відповідно 62,2 % і 59,4 % [2, с. 355, 398; 12].

Щодо обсягу реалізованої продукції, то суб'єкти підприємницької діяльності спромоглися впродовж 2001 – 2008 рр. наростити його майже вдвічі у порівняних цінах 2001 р. Більше ніж у 1,8 рази зріс і прибуток від звичайної діяльності до оподаткування. Проте розрахунки темпів зростання середньорічної кількості найманих працівників, прибутку до оподаткування і обсягу реалізованої продукції з розрахунку на підприємство (рис. 2) дозволити стверджувати і про наявність зародження кризових процесів. Підставою до цього слугували ідентифікаційні порівняння тенденцій розвитку названих показників з еталонами, які засвідчують факт появи кризової ситуації [5, с. 120].

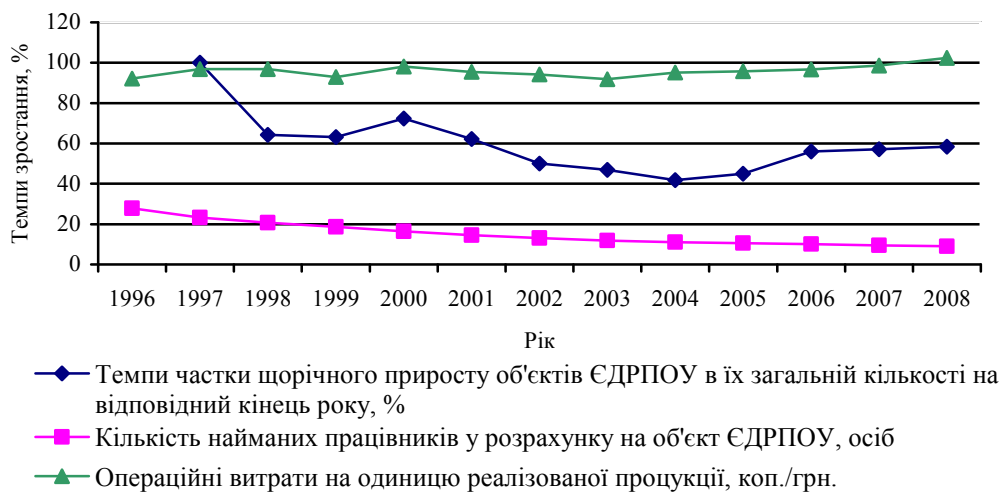


Рис. 2. Динаміка показників розвитку і задіяння потенціалу об'єктів ЄДРПОУ 1996–2008 рр.*

*Складено і розраховано авторами за даними [1, с. 316, 343; 2, с. 92; 3, с. 103, 431; 4, с. 61, 364, 84; 12].

Не звертати увагу на прояв цих симптомів з точки зору формування соціально орієнтованої економіки було б необачно. Якби подібну ситуацію було виокремлено у 1992–1994 рр. та може і трохи пізніше, то природно її можна було б прогнозувати. Але з переходом у XXI століття, коли експлерентний етап формування підприємницьких структур закінчився і перейшов у фази патіентності та віолентності [5, с. 111–113] вважати, що подібні прояви суттєво не зачіпають загальну ринкову ситуацію в країні (регіоні) може кваліфікуватися в якості недоліку системи правління.

Але є ще один структурний зріз у проблемі потенційного нагромадження кризового потенціалу. Мова йде про те, що сукупність господарюючих суб'єктів не є аморфним [гр. *amorphos* – безформений] поєднанням. Це конгломерат підприємств (установ, організацій, закладів) структурований за формами власності, розміром підприємства та видами економічної діяльності).

Практичне просування нашої країни шляхом реалізації загальносвітової тенденції еволюційного і революційного подолання відчуження робітників від засобів виробництва, втілювалося в роздержавлення і приватизацію впродовж 1992–2006 рр. біля 108000 об'єктів державної і комунальної власності [9, с. 323; 10, с. 3]. За станом на початок 2009 року в Україні частка суб'єктів ЄДРПОУ державної та державно-корпоративної власності складала 3,9 %, комунальної та комунально-корпоративної власності – 7,1 % і приватної – 78,6 %.

Немає необхідності вдаватися у тонкощі приватизаційних процесів. Сама їх специфіка здійснення в Україні була руйнівною. Справа в тому, що господарський комплекс країни з самого початку пострадянської доби являє собою конгломерат великих і середніх підприємств. Наявність значної кількості зазіхальників на власність від номенклатури різного рівня управління впритул до директорату підприємств сприяла штучному їх подрібненню.

Як того і слід було очікувати згідно переформатування господарського комплексу і концентрації суб'єктів економічної діяльності приватному секторі економіки саме на останній у можливостях працевлаштування була спрямована основна маса працівників, пропонуючи власну робочу силу.

Експлікація проведених нами розрахунків щодо розподілу найманих працівників по суб'єктах за формою власності засвідчує про статичність частки робочої сили приватного сектора і прямо протилежну її динаміку на державних і комунальних підприємствах. Частка працюючих у комунальному секторі зростала, а в державному, навпаки, зменшувалася. Саме наявність подібних змін насиченості секторів економіки найманою робочою силою і створила точки гальмування.

Якщо виходити з того, що загальна кількість працівників найманої праці впродовж 1996–2008 рр. скоротилася на 5709 тис. осіб у цілому, а в державному секторі на 3601,2 тис. осіб, то можна ідентифікувати приватний сектор з джерелом соціальної напруги і каталізатором криз у ньому безпосередньо. З врахуванням зростання кількості працюючих на комунальних підприємствах у 587,9 тис. осіб приватний сектор за результатами приватизації позбавив робочого місця 1519,9 тис. осіб.

Проте на практиці ми зустрічаємося не просто з суб'єктами, а із складним поєднанням великих, середніх і малих підприємств. Природно, що більш рухливими є менш структурні утворення. За питомою вагою комплекс малих підприємств на початок 2007 р. склав 85,3 %, великих – 0,2 % і середніх 14,5 %. При цьому назване співвідношення було характерним, як для форм власності, так і видів економічної діяльності. Біля 75 % великих підприємств функціонують у промисловості. Щодо середніх за розміром виробничих одиниць, то біля 43 % від їх загальної кількості є складовими сегмента торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, біля 20 % – промисловості і 15 % – сільського господарства. Малі підприємства, як слідує з вище приведеного, домінують прак-

тично у всіх видах економічної діяльності і власне визначають їх стійкість. При цьому, якщо зануритися у види діяльності, які визначають перспективи розвитку постіндустріального суспільства, то у сегменті торгівлі та ремонту товарів тривалого користування (ТТК) концентрувалося за станом на кінець 2009 р. біля третини всіх суб'єктів малого бізнесу, 20 % – у сфері операцій з нерухомим майном, інжинірингу та надання послуг, 15 % – у промисловості, 10 % – будівництві і по 5 % сільському господарстві та на транспорті і системі зв'язку.

Є всі підстави вважати, що комплекс малих підприємств приватного сектору, функціонуючий у сегменті торгівлі та ремонту ТТК найбільшою мірою неврегульований або зарегульований законодавчими актами і є джерелом кризових явищ. Що є підставою до такого висновку? Світова практика засвідчує достатній вплив сектору малих підприємств на економіку.

Тільки у Великобританії малі підприємства забезпечують 46,2 % зайнятості і 38,3 % національного обороту [11]. В Україні ж цей сектор забезпечує зайнятість тільки 19 % від загальної кількості найманих працівників підприємствами – суб'єктами підприємницької діяльності, і тільки 5 % від загального обсягу реалізації продукції продуцентами України [9, с. 105; 12].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Наведені дані означають про подальшу присутність у національній економіці чималої кількості неефективних структур, які накладаються на неї досить відчутним тягарем і, навіть, блокують нормалізацію функціонування ефективних структур. Якщо перенести ці негаразди на управлінську практику, то неважко побачити, що всі параметри небажаних змін залежать від часу, що протікає з моменту зародження симптому кризи до прийняття по ньому адекватного управлінського рішення. Недооцінка і навіть ігнорування симптомів криз та і в багатьох випадках локальних криз, зневажливе відношення до причин їх виникнення приводить до того, що незначні за впливом кризові ситуації набувають реальної гостроти і стають затяжними і важко вирішуваними.

Можна стверджувати, що подібні негативні явища не пом'якшуються управлінськими діями, оскільки до останнього часу відсутні методичні можливості врахування ризиків, пов'язаних з наявною нерівноважністю функціонування суб'єктів господарювання в цілому та в контексті регіонів, форм власності та розмірів бізнесової діяльності.

Розробка механізму формування у процесі діагностики інформаційного діагностичного поля і його декомпозиції на різні інформаційні потоки, методологічно надасть можливість отримати у системі моніторингової діагностики кризових процесів якісну інформаційну базу. Розробка та впровадження сучасних методик збору, обробки і задіяння у процесі прийняття управлінських рішень складових інформаційного поля дозволить скоротити час між прийняттям сигналу про зародження і розвиток кризового процесу до нейтралізації його негативних проявів. Удосконалення універсальних методик діагностики кризового стану підприємства, реалізація яких не залежить від статусу власності і засновується на комплексному вивченні конкурентноздатності, стану економічного потенціалу і фінансів, інвестиційної привабливості і зовнішнього середовища, надасть можливість впровадження теорії антиципативного антикризового менеджменту.

Його впровадження можливе в гнучких, здатних до змін, адаптивних соціально-економічних системах, його прийняття означає відмову від реалізації класичної моделі підприємницької поведінки та перехід до інноваційної моделі, яка ґрунтується на агресивній ринковій стратегії. Діагностика в межах антиципативного антикризового менеджменту має ґрунтуватися на скануванні підприємницького середовища, формуванні комплексу прогностичних індикаторних показників з метою реалізації управління за «слабкими сигналами» і в умовах стратегічних несподіванок, постійній підтримці на цій основі вигідного технологіч-

ного випередження. Діагностика у системі антиципативного антикризового менеджменту має відігравати роль інноватора, спрямованого на пошук нових шляхів безкризового розвитку, головним завданням якого є уникнення проблемних зон у сфері самого управління. Відомо, що будь-якій соціально-економічній системі відповідає певна корельована з нею технологія управління. На наш погляд, в антикризовому управлінні повинна віднайти чільне місце концепція рефлексії, яка вже на ранніх стадіях розвитку кризових процесів стане методологічною основою формування моделі, здатною ув'язати альтернативні економічні теорії й динамічну економічну дійсність.

Бібліографічні посилання

1. Статистичний щорічник України за 2001 рік / Держкомстат України; відп. за вип. В. А. Головка. – К., 2002. – 644 с.
2. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Держкомстат України; відп. за вип. Н. П. Павленко. – К., 2009. – 566 с.
3. **Венецкий И. Г.** Основные математико-статистические понятия и формулы в экономическом анализе: справочник. – 2-е изд., перераб и доп. / И. Г. Венецкий, В. И. Венечкая – М., 1979. – 448 с.
4. **Коробов М. Я.** Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посібник. – 2-е вид., стер. / М. Я. Коробов. – 378 с.
5. Антикризисное управление: учебник / Под ред. Э. М. Короткова. – М., 2001. – 432 с.
6. Статистичний щорічник України за 2002 рік / Держкомстат України; за ред. О. Г. Осауленка. – К., 2003. – 662 с.
7. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності: Статистичний збірник / Держкомстат України; за ред. І. М. Жук. – Част.: К., 2007. – 258 с.
8. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності: Статистичний збірник / Держкомстат України; за ред. І. М. Жук. – Част.: К., 2007. – 264 с.
9. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Держкомстат України; відп. за вип. В. А. Головка. – К., 2006. – 573 с.
10. Статистичний бюлетень за січень 2007 року / Державний комітет статистики України. – К., 2007. – № 2. – 162 с.
11. Review of Small Business Taxation: www.dcode.co.uk
12. www.ukrstat.gov.ua

Надійшла до редколегії 24.05.10

УДК 330.155:330.101

О. О. Шаповалов

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ПРІОРИТЕТИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ КРИЗИ

Розглянуто характерні особливості податкової системи України. Наведено результати порівняльного аналізу з податковими системами інших країн. Проаналізовано принципи побудови податкової системи України та шляхи їх удосконалення.

Ключові слова: податок, податкова політика, податкова система.

Рассмотрены характерные особенности налоговой системы Украины. Приведены результаты сравнительного анализа с налоговыми системами других стран. Проанализированы принципы построения налоговой системы Украины и пути их совершенствования.

Ключевые слова: налог, налоговая политика, налоговая система.

The article describes the features of the tax system of Ukraine. The results of comparative analysis with the tax systems of other countries. The principles of construction of the tax system in Ukraine and ways of improving them.

Key words: tax, tax policy, tax system.

Актуальність проблеми. Глобальна фінансово-економічна криза ставить питання щодо відповідності потребам економічного розвитку існуючих уявлень щодо діяльності міністерств та відомств, які обраховують та контролюють грошові надходження до бюджету та видатки і вимагає перегляду багатьох з них. Перед обличчям глобальної погрози кожна держава розробляє свої екстренні заходи реформування національного та міжнародного права, державних інституцій влади та їх функцій [1, с. 83].

Згідно з щорічним докладом Paying Taxes 2010, який реалізує для інвесторів Світовий Банк, на даний момент українська податкова політика призвела до того, що, українська податкова система займає 181 місце з 183 можливих за складністю сплати податків [9, с. 11]. Ця обставина свідчить про суттєву дискримінацію власних товаровиробників порівняно з іноземними конкурентами. З докладу стає зрозумілим, що українських податків забагато, їх дуже довго та складно сплачувати, та вони зависокі. Головними чинниками такого низького показника є: останнє місце у світі за кількістю податків, [9, с. 17], часом необхідним для сплати податків – 175 місце та загальною оціненою часткою податків у доходах – 149 місце. Невідповідність податкової системи вимогам сьогодення очевидна, якщо порівняти її з системами інших країн. Кричущим є порівняння кількості платежів в Україні з Казахстаном [9, с. 52], в якому податкова система на відміну від 147 українських податків будується лише на 12.

Крім того, загальний податковий тягар розрахований у вигляді загальної податкової ставки, як частки від отримуваного доходу, в Україні один з найвищих у світі (табл. 1).

Таблиця 1

Загальна податкова ставка (% від комерційного прибутку)

Економіка	Загальна податкова ставка (ЗПС)	Податок на прибуток ЗПС	Трудові доходи ЗПС	Інші податки ЗПС	Місце у світі
Франція	65,8 %	8,2 %	51,7 %	5,9 %	165
Україна	57,2 %	12,3 %	43,1 %	1,8 %	149
Німеччина	44,9 %	17,4 %	22,0 %	5,5 %	112
Казахстан	35,9 %	23,5 %	9,6 %	2,8 %	66
Швейцарія	29,7 %	9,7 %	16,6 %	3,4 %	37
Грузія	15,3 %	13,3 %	0,0 %	2,0 %	9

* Побудовано за матеріалами [9, с. 86–89].

Українська економіка застигла у трансформаційному періоді на шляху переходу від радянської до капіталістичної системи відносин. Основними гальмами на шляху перетворення є нераціональні системи: податкова, бюджетна, державного управління, правова та правоохоронна, які не відповідають сучасним вимогам щодо забезпечення ефективного розвитку економіки та суспільства. Чинна податкова система зазнає нищівної критики, як у наукових колах, так і з боку підприємців, політиків вже значний час, але зрушення на шляху її вдосконалення незмінно закінчуються лише критикою. Ця критика в основному базується багато в чому на емоціональному підґрунті та поверхневій оцінці економічних чинників. Держава, як єдиний регулятор податкової системи, не здійснює кроків по вирішенню цієї корінної проблеми продовжуючи вважати існуючу в країні систему ефективною та такою що може виконувати свої завдання.

Так на думку Ю. Іванова [2, с. 50] проблема податкової системи України полягає у відсутності достатнього науково-практичного досвіду управління податковою політикою, і держава має йти шляхом експериментального пошуку кращих варіантів податкової системи, роблячи багато помилок.

Наслідки для економіки України світової фінансово-економічної кризи, яка призвела до порушення економічних законів та співвідношень, до відхилення від норм права в економіці, спонукали до активних дій щодо розробки Податкового кодексу політиків і науковців.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблеми розробки теоретичних і практичних питань формування раціональної податкової політики та побудови оптимальної податкової системи присвячували свої дослідження вітчизняні й зарубіжні вчені-економісти, практики, науковці. У першу чергу потрібно згадати праці В. П. Вишневського, А. С. Гальчинського, В. М. Гейца, Ю. Б. Іванова, Л. Л. Тарангула, З. С. Варналія, В. М. Федосова, П. В. Мельника, А. І. Крисоватого, А. М. Соколовського та інших. Результати ґрунтовного аналізу наукових праць фахівців свідчить, що частина інструментарію впливу держави на переборення кризових явищ залишається недостатньо вивченою та освітленою.

В Україні, як і у більшості країн світу, майже відсутні теоретичні знання та практичний досвід реалізації антикризових заходів та використання підходів щодо рішення проблеми пожвавлення економічної діяльності з урахування характеру та напрямків розвитку внутрішньої фінансово-економічної кризи з оглядом на перебіг світової кризи. Сучасний стан кризових явищ у світі такий, що переваги будуть мати економіки тих країн, уряди, яких зможуть запропонувати своєчасні адекватні заходи, що будуть спрямовані на підтримку економічного зростання, шляхом запровадження бюджетно-податкових стимулів. Реалізація цих заходів буде різнитися для різних країн.

Мета дослідження. Метою статті є формування сучасного підходу щодо напрямків удосконалення податкової політики України.

Основні результати дослідження. Сучасна податкова політика є діяльністю держави у сфері встановлення і стягнення податків. Саме через податкову політику держави відбувається становлення і розвиток податкової системи. Сучасна податкова політика вимагає визначення системних стратегічних цілей та завдань подальшого розвитку податкової системи держави з метою створення найбільш сприятливих умов господарювання для досягнення економічного розвитку країни [2, с. 59].

На думку П. В. Мельника [8, с. 7] податкова політика – це поєднання об'єктивності економічної категорії податків, реального стану системи економічних відносин у державі та суб'єктивності податкової діяльності як сукупності конкретних дій, рішень різних органів, гілок і рівнів державної влади.

На нашу думку, податкова політика – це пошук розумного компромісу між інтересами держави та суспільства з метою забезпечення розвитку економіки, як фундаменту існування обох контрагентів.

В Україні державна влада не може встановити вказаний компроміс, який би задовольняв інтереси суспільства на основі правової регуляції економічних відносин. Суспільство вимушено діяти неправомірними шляхами для встановлення такого компромісу. У такому випадку, як наслідок, у країні виникають значна тіньова економіка та повсюдне ухилення від сплати податків. На даний момент це є базовими елементами, що характеризують українську економіку. У країні виникла ситуація, коли правомірна поведінка економічних суб'єктів підприємств та приватних підприємців при сплаті податків призведе до ледве зведення кінців з кінцями або до їх банкрутства.

Крім того, в Україні сформувалася навіть інституціональна система забезпечення ухилення від сплати податків. Таку систему формують так звані «конвертаційні центри», які забезпечують мінімізацію доходів за рахунок фіктивного збіль-

шення витрат підприємств з подальшим переводом грошових коштів з безготівкової в готівкову форму. Найбільші з таких «конвертаційних центрів» побудовані на базі банківських установ, а окремі – навіть груп банків, через які проходить щорічно від 1 до 25 млрд. гривень.

Держава, як добре видно на прикладі проекту Податкового кодексу [11], відповідає на це посиленням адміністративного тиску, збільшенням економічних санкцій, посиленням адміністративної та кримінальної відповідальності. Іншим заходом держави на цьому шляху є зміни у законодавстві щодо протидії легалізації доходів одержаних злочинним шляхом направлені, в першу чергу, на виявлення саме фінансових операцій які традиційно використовуються у схемах при ухиленні від сплати податків. Цікавим тут є те, що такі фінансові операції є абсолютно протилежними за своєю суттю операціям з легалізації доходів одержаних саме злочинним шляхом.

Удосконалення системи оподаткування, яке проводилося до сьогодні спонтанно і зводилося, в основному, до зниження ставок податків з доданої вартості, на прибуток підприємств, з доходів фізичних осіб та одночасно простого звуження кола пільговиків щодо сплати податків.

Податкова політика України на думку В. О. Міхельса, як він помітив з дебатів у Верховній Раді України і постійних зусиль уряду і Президента, полягає в тому, щоб постійно зменшувати податковий тиск і надавати системі оподаткування стимулюючого характеру [3]. Це добре ілюструє сучасний український підхід до податкової політики, а саме – загальна оцінка існуючого податкового тягара, реалізованого через ставки податків, як значного та направлено на його постійне зменшення.

Характеристиками значного податкового навантаження є розміри податкових ставок на основні податки та частка ВВП, яка перерозподіляється за рахунок бюджетно-податкової системи.

Але, аналіз податкових систем розвинутих країн [4, с. 28; 5, с. 46; 6, с. 66; 7, с. 48] свідчить, що рівень українських податкових ставок не є значно завищеними, як це постійно проголошують. Так, наприклад, податок з прибутку підприємств в Україні становить 25 %, у Німеччині – 30 % для розподіленого прибутку та 45 % нерозподіленого, у Франції – 42 % для розподіленого прибутку та 39 % нерозподіленого. Або податок на доходи фізичних осіб, який в Україні становить 13 %, у Німеччині – від 19 % до 53 %, у Франції – від 0 до 58,6 %. Хоча при цьому загальний податковий тиск у Німеччині значно менший ніж в Україні (табл. 1). Це пов'язано зі значно більшим неоподатковуваним мінімумом і використанням значних відрахувань (оплата навчання, кредитів) для фізичних осіб та тим, що податковий облік у Німеччині майже не відрізняється від бухгалтерського, й таким чином податком на прибуток підприємств та підприємців обкладається чистий прибуток.

За результатами аналізу показників, що характеризують перерозподіл ВВП за рахунок бюджетно-податкової системи (табл. 2.) видно, що їх значення знаходяться на досить значному рівні. Так наприклад, у Німеччині у 2007–2008 роках показник частки податків від ВВП, не перевищував 16,3 % [10].

Таблиця 2

Динаміка податкового тягара в Україні за період з 2006 по 2009 рр.

Показник	Період, рік			
	2006	2007	2008	2009
ВВП, млрд. грн.	544,1	712,9	949,8	914,7
Частка податків від ВВП, %	23,1	21,7	22,0	21,8
Частка доходів бюджету від ВВП, %	25,3	23,0	24,4	22,8
Частка доходів бюджету та пенсійного фонду у ВВП, %	35,3	33,6	35,2	34,1
Частка податків та доходів пенсійного фонду у ВВП, %	30,2	32,6	33,5	33,1

На нашу думку, головною проблемою при реалізації податкової політики при створенні дієвої податкової системи є недотримання принципів на яких вона повинна будуватися.

На даний момент відповідно до законодавства податкова система – це сукупність загальнодержавних і місцевих податків, зборів та інших обов'язкових платежів до бюджетів і державних цільових фондів, а також принципи і методи їх стягнення.

Принципи побудови податкової системи визначені ст. 3 Закону України «Про систему оподаткування» від 17 лютого 1997 р.:

1. Стимулювання науково-технічного прогресу, технологічного оновлення виробництва, виходу вітчизняного товаровиробника на світовий ринок високо-технологічної продукції.

2. Стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності – введення пільг щодо оподаткування прибутку (доходу), спрямованого на розвиток виробництва;

3. Обов'язковість – впровадження норм щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), визначених на підставі достовірних даних про об'єкти оподаткування за звітний період, та встановлення відповідальності платників податків за порушення податкового законодавства.

4. Рівнозначність і пропорційність – справляння податків з юридичних осіб здійснюється у певній частці від отриманого прибутку і забезпечення сплати рівних податків і зборів (обов'язкових платежів) на рівні прибутки і пропорційно більших податків і зборів (обов'язкових платежів) – на більші доходи.

5. Рівність, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації – забезпечення однакового підходу до суб'єктів господарювання (юридичних і фізичних осіб, включаючи нерезидентів) при визначенні обов'язків щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів).

6. Соціальна справедливість – забезпечення соціальної підтримки малозабезпечених верств населення шляхом запровадження економічно обґрунтованого неоподатковуваного мінімуму доходів громадян та застосування диференційованого і прогресивного оподаткування громадян, які отримують високі та надвисокі доходи.

7. Стабільність – забезпечення незмінності податків і зборів (обов'язкових платежів) і їх ставок, а також податкових пільг протягом бюджетного року;

8. Економічна обґрунтованість – встановлення податків і зборів (обов'язкових платежів) на підставі показників розвитку національної економіки та фінансових можливостей з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його доходами.

9. Рівномірність сплати – встановлення строків сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) виходячи з необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджету для фінансування витрат.

10. Компетенція – встановлення і скасування податків і зборів (обов'язкових платежів), а також пільг їх платникам здійснюються відповідно до законодавства про оподаткування виключно Верховною Радою України, Верховною Радою Автономної Республіки Крим і сільськими, селищними, міськими радами.

11. Єдиний підхід – забезпечення єдиного підходу до розробки податкових законів з обов'язковим визначенням платника податку і збору (обов'язкового платежу), об'єкта оподаткування, джерела сплати податку і збору (обов'язкового платежу), податкового періоду, ставок податку і збору (обов'язкового платежу), строків та порядку сплати податку, підстав для надання податкових пільг.

12. Доступність – забезпечення дохідливості норм податкового законодавства для платників податків і зборів (обов'язкових платежів).

Зрозуміло, що прийняття Податкового кодексу має бути направлено на підвищення рівня життя населення, шляхом розв'язання протиріч існуючої податкової системи, до основи системи мають бути покладені такі засади, як перехід від конфронтації і протиборства до партнерства і підвищення соціальної відповідальності, забезпечення умов сталого економічного розвитку, створення конкурентного середовища тощо. Водночас стаття 4 Розділу I Проекту Податкового кодексу внесеного Кабінетом Міністрів України до Верховної Ради України дає такі принципи, на яких повинно ґрунтуватися нове податкове законодавство:

1. Загальність оподаткування – кожна особа зобов'язана сплачувати встановлені законами з питань оподаткування та митної справи податки та збори, платником яких вона визнається;

2. Рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації – забезпечення однакового підходу до всіх платників податків незалежно від соціальної, расової, національної, релігійної приналежності, форми власності юридичної особи, громадянства фізичної особи, місця походження капіталу;

3. Невідворотність настання визначеної законодавством відповідальності в разі порушення податкового законодавства;

4. Гармонійне поєднання інтересів держави та платників податків – врегулювання конфлікту інтересів, спричиненого неоднозначним (множинним) трактуванням прав і обов'язків платників податків або контролюючих органів здійснюється на засадах пріоритету інтересів людини (громадянина);

5. Фіскальна достатність – установлення податків та зборів з урахуванням необхідності досягнення збалансованості видатків бюджету з його доходами;

6. Соціальна справедливість – установлення податків та зборів відповідно до фактичної платоспроможності платників податків;

7. Економічна ефективність – податки та збори не повинні перешкоджати ефективному розподілу економічних ресурсів;

8. Економічність оподаткування – установлення податків та зборів, обсяг надходжень від сплати яких до бюджету значно перевищує витрати на їх адміністрування;

9. Стабільність – зміни до ставок податків та зборів та механізму їх адміністрування не можуть вноситися пізніше, ніж за шість місяців до початку нового бюджетного року, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Податки та збори, їх ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року;

10. Рівномірність та зручність сплати – установлення строків сплати податків та зборів, виходячи із необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджетів усіх рівнів для фінансування видатків та зручності їх сплати платниками;

11. Єдиний підхід – визначення на законодавчому рівні всіх обов'язкових елементів податку.

У Проекті Податкового кодексу виключили принципи пов'язані зі стимулюванням підприємництва, принципи обов'язковості, рівнозначності і пропорційності, компетенції та доступності.

Таким чином, відповідно Проекту обов'язковість сплати податків вже не є необхідним принципом на якому повинна будуватися податкова система. Чи не є це нічим іншим, як законодавчим закріпленням можливості ухилення від сплати податків?

Особливо цікавим принципом з точки зору професійних бухгалтерів та простих громадян є принцип доступності, який означає забезпечення при створенні норм податкового законодавства їх дохідливості для платників податків і зборів. Як відомо, норми українського податкового законодавства завжди відрізняються

незрозумілістю, нечіткістю формулювань та можливістю широкого трактування. У системі, яка переобтяжена численними податками витрати на облік, контроль і адміністрування перевищують надходження від їх сплати та від заняття тим чи іншим видом діяльності.

Також, виключено принцип компетенції – остання практика українського бюджетного процесу вже давно показала, що порушення законодавства в Україні податкових норм може створювати та відміняти не тільки Верховна Рада України та ради різних рівнів.

Можна зробити висновок, що виключені саме ті норми які ніколи так і не виходили з моменту затвердження принципів податкової системи.

Новими ж нормами, що пропонуються є принципи загальності оподаткування, невідворотності настання визначеної законодавством відповідальності в разі порушення податкового законодавства, рівності всіх платників перед законом. Так принцип загальності оподаткування, за яким кожна особа зобов'язана сплачувати встановлені законами з питань оподаткування та митної справи податки та збори, платником яких вона визнається, не так категорично як принцип обов'язковості формулює обов'язок сплатити податків, установлюючи необхідність спочатку визнання платником податку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Фінансово-економічна криза болюче вдарила по економіці України та перейшовши у стадію довготривалої рецесії почала її поступове знищення. Українська податкова система досягла стану свого повного розкладення, коли податки вже не сплачуються добровільно, а відбираються у платників різними законними, незаконними, а іноді з використанням силового штурму. Податкова служба перетворюється на каральний орган по вибиттю податків. Усе це стало наслідком непродуманої податкової та бюджетної політики, яка проводилась в Україні вже значний час.

Подальші наукові дослідження в даній сфері є надзвичайно важливими, адже податкова система на сьогодні є головним чинником, що забезпечує економіці необхідні умови для відновлення до докризового стану. Одним із можливих напрямків дослідження у цій сфері може бути широке застосування економіко-математичне моделювання для визначення оптимальних параметрів податкової системи та податкових ставок, а також їх вплив на тіньову економіку. Розробка методології та інструментарію таких досліджень дозволить суттєво підвищити ефективність стратегії й тактики планування, результативність вектора соціально-економічного розвитку країни.

Бібліографічні посилання

1. **Белов В. А.** О нововведениях в налоговый кодекс Российской Федерации / В. А. Белов // Бизнес-информ. – 2009. – № 4(2). – С. 83–85.
2. **Іванова Ю. Б.** Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : монографія / за заг. ред. проф. Ю. Б. Іванова. – Х., 2007. – 448 с.
3. Податкова політика в Україні: Конспект лекцій / уклад.: В. О. Міхельс. – К., 2002. – 28 с.
4. **Нідзельська О.** Податкова система в Німеччині / О. Нідзельська // Вісник податкової служби України – 1999. – № 30. – С. 46.
5. **Нідзельська О.** Система оподаткування у Франції / О. Нідзельська // Вісник податкової служби України – 1999. – № 33. – С. 66.
6. **Нідзельська О.** Податкова система Швеції / О. Нідзельська // Вісник податкової служби України. – 2000. – № 4. – С. 58.
7. **Вдовиченко М. І.** Податкова система в Німеччині / М. І. Вдовиченко // Фінанси України. – 2000. – № 3 – С. 59.
8. **Мельник П. В.** Напрямами вдосконалення податкової політики в контексті прийняття Податкового кодексу України / П. В. Мельник // Податкова політика України та механізми її реалізації в податковому кодексі: матеріали наук-практ. конф. – Ірпінь, 2005. – С. 3–10.

9. Paying-Taxes-2010 [Елек. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/documents/FullReport/2010/Paying-Taxes-2010.pdf>

10. Германия. Аналитика. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://polpred.com/?cnt=43§or=6>

11. Проект Податкового кодексу України, №6509 від 15.06.2010 / Кабінет Міністрів України

12. Закон України Про внесення змін до Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» від 18.05.2010 № 2258-VI.

Надійшла до редколегії 25.06.10

УДК 658.3

Л. М. Олешкевич

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

В умовах фінансових та економічних негараздів роль держави як регулятора економічних процесів зростає. Перед ринковою економікою постає низка питань які ринок не спроможний вирішити самостійно і тому втручання держави в економічні процеси стає необхідним та обов'язковим.

Ключові слова: державне регулювання, причини, світовий досвід, фактори впливу.

В условиях финансовых и экономических потрясений роль государства как регулятора экономических процессов растет. Перед рыночной экономикой стоит ряд проблем которые рынок не способен решить самостоятельно, и потому вмешательство государства в экономические процессы является необходимым и обязательным.

Ключевые слова: государственное регулирование, причины, мировой опыт, факторы влияния.

During the financial and economic distresss the role of a State as a regulator of economic processes increases. The range of problematic items, which can not be solved by market itself, arise in front of the economy, that is why the state interference in economic processes is necessary and obligatory.

Key words: state regulation, grounds, global experience, impacts.

Актуальність проблеми. За останні десятиріччя в розвинутих країнах склався двофакторний механізм регулювання економіки, що включає механізм ринкової конкуренції та механізм прямого державного регулювання. Останнє доповнює механізм ринку, а держава бере на себе ті функції, що не відповідають природі механізму ринкової конкуренції або реалізуються ним неповно, або надто повільно. Держава забезпечує умови для оптимального функціонування цього механізму. У Звіті Світового банку про світовий розвиток підкреслюється, що потребує ефективної держави, яка б відігравала роль каталізатора і помічника, який би стимулював діяльність приватного бізнесу. Ринок при всіх своїх позитивних властивостях, через егоїстичну жорстку спрямованість на прибуток, неспроможний вирішувати суттєві проблеми, що виникають у процесі розвитку суспільства. Перш за все це стосується макроекономічних і соціальних проблем, а також користування населенням суспільними товарами. В умовах світової фінансової кризи регулювання цих проблем повинна брати на себе держава. Окрім цього, держава сама виступає як власник деяких галузей господарства або окремих підприємств,

тобто безпосередньо здійснює економічну діяльність. Тому питання, якою мірою необхідна доля держави в господарстві та вплив держави на економічні процеси, досить актуальні й належать до числа невирішених проблем економічної теорії.

Уперше наукове обґрунтування ролі держави в ринковій економіці було зроблено основоположником політичної економії А. Смітом. У своїй праці «Дослідження про природу й заповіді багатства народів» він стверджував, що: а) держава не повинна втручатися в економіку, бо це веде до порушення дії ринкових механізмів; б) рівновага між пропозицією й попитом на всіх ринках устанавлюється за рахунок саморегуляції. «Вільна гра ринкових сил», на думку А. Сміта, створює гармонійний устрій без зовнішнього втручання. Ідеї А. Сміта лягли в основу моделі вільного ринкового господарства. Згідно з цією моделлю, господарюючі суб'єкти приймають свої рішення на ринку незалежно один від одного. Ціни визначаються співвідношенням попиту й пропозиції. Приватна власність захищається й гарантується державою. Планування економічної активності здійснюється децентралізовано окремими господарюючими суб'єктами.

Проте, історичний досвід показав, що у процесі свого розвитку реальні економічні системи все більше віддалялися від ідеальної смітоської ринкової моделі. Практика довела, що ринковий механізм саморегулювання має цілий ряд уроджених вад:

1. Порушення стабільності економічного розвитку, що виникають періодично (економічні кризи). 2. Неможливість на основі «вільної гри ринкових сил» задоволення цілого ряду економічних потреб суспільства. 3. Формується система розподілу, яка породжує соціальну несправедливість. 4. Розвиток процесів монополізації з досить негативними наслідками для системи конкуренції і системи цін та ін. Перш за все ці вади проявилися в Америці – країні, яка найповніше сповідала «вільну гру ринкових цін». З приводу цього в досить популярному підручнику з економіки П. Самуельсона констатується, що, мабуть, Америка ХХ ст. підійшла ближче, ніж будь-яка інша країна, до такого стану, коли ціле століття швидкого економічного прогресу та індивідуальної свободи призвели також до періодичних економічних циклів, розкрадання й виснаження природних ресурсів, які не поповнюються, полярності бідності і багатства, розкладання державного апарату й часом до витіснення монополією саморегульованої конкуренції.

Практика показала, що виникла істотна розбіжність між теоретичною моделлю й реаліями ринку. Сьогодні на Заході фактично склалося декілька різновидів «ринкових економік» які дещо відрізняються одна від одної. Наприклад, США ближче, ніж інші, стоять до моделі «вільного ринку» (вплив держави на економіку дуже обмежений). Французька модель тяжіє до «державного дирижизму» (досить сильна роль держави в економіці). В Японії панує «корпоративний патерналізм». У Німеччині й Австрії отримала розвиток модель «соціального ринкового господарства». В економічно розвинутих країнах держава по різному встановлює пріоритети втручання в економіку. Практика господарювання показала, що чисто ринковими методами забезпечити ефективність сучасного, великого за масштабами, складаного та інтегрованого виробництва неможливо. Ринковий механізм у реальному житті все більше доповнюється державним регулюванням. Держава, через свою особливу роль у суспільстві, за всіх часів тією чи іншою мірою втручалася в економічні процеси. Особливо прискорила цей процес світова економічна криза 1929–1933 років, яка переконливо показала, що ринковий механізм без державного регулювання неспроможний забезпечити макроекономічну стабільність соціально-економічної системи. В умовах сучасної економічної кризи ці проблеми стають ще більш актуальними.

Економічна політика держави є елементом загальної державної політики, яка включає соціальний, гуманітарний, оборонний, екологічний та інші напрямки. Якою б не була державна політика за своїми напрямками, характеристиками та

пріоритетами, заходи мають бути комплексними, охоплювати всі сфери суспільного життя. Навіть ті, хто визнає базисний характер економіки, не заперечують великого впливу на неї політичних, соціальних, моральних, духовних, психологічних та інших факторів.

Державне управління економікою – це організуючий і регулюючий вплив держави на економічну діяльність суб'єктів ринку з метою її впорядкування та підвищення результативності. Основними функціями управління є: організація, планування, регулювання, кадрове забезпечення, контроль.

Аналіз останніх наукових досліджень. Державне регулювання, поряд з плануванням (програмуванням) організаційної діяльності, стимулюванням і контролем, державним моніторингом і протекціонізмом (підтримкою приватного підприємництва), правовою організацією державного сектора ринкової економіки, є одним з напрямів державного впливу на розвиток економічних процесів [1]. В. С. Мартем'янов вважає, що державний вплив може поділитися на створення суб'єктів господарювання і припинення їх існування, планування, регулювання господарської діяльності та контроль за нею. Крім того, існує точка зору, що державне регулювання економіки є різновидом державного регулювання взагалі й уособлює собою господарсько-організаційну функцію держави, яка реалізується нею щодо народногосподарського комплексу як керованого об'єкта.

Л. Абалкін звертає увагу на те, що завдання держави з регулювання економіки пов'язані не тільки зі створенням розумів для функціонування ринку – завдання передбачають визнання її ролі в додержанні балансу суспільних інтересів, соціальної стабільності та захисту національних інтересів як у внутрішній, так і зовнішній політиці.

Н. Саніахметова дає таке визначення державного регулювання економіки: заснована на законодавстві одна з форм державного впливу на економіку шляхом установлення і застосування державними органами правил, націлених на коригування економічної діяльності фізичних і юридичних осіб, що підтримується можливістю застосування правових санкцій при їх порушенні. На її думку, для обґрунтування існування чисельних і різноманітних видів діяльності, що підпадають під поняття державного регулювання економіки, необхідно дати їх класифікацію. Діяльність з державного регулювання економіки може бути класифікована залежно від того, на чію користь воно здійснюється. Так, деякі види регулювання націлені на захист груп підприємців (наприклад, заборона дискримінації серед конкуруючих суб'єктів підприємницької діяльності, захист малого і середнього підприємництва), інші – на захист споживачів (наприклад, регулювання безпеки товарів) або суспільних інтересів у цілому (наприклад, захист навколишнього середовища).

На думку С. М. Чистова [2], державне регулювання економіки можна розглядати з теоретичного і практичного погляду. З теоретичного погляду державне регулювання економіки – це система знань про сутність, закономірності дії та правила застосування типових методів та засобів впливу держави на хід соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної економічної політики. Державне регулювання економіки є складовою частиною процесу відтворення. Його об'єктивна необхідність пояснюється потребою подолання вад ринкового саморегулювання та виконання економічних функцій держави. ДРЕ є чисто суспільним товаром, споживачами якого є всі члени суспільства, суб'єкти господарювання, громадські організації і т. п. Цей товар перетворюється у суспільне благо в тому разі, коли державне регулювання забезпечує економічну ефективність і соціальну справедливість.

Не існує єдиного погляду й на визначення економічних функцій держави. Але є основоположні, що служать базою для аналізу економічної ролі держави. Серед

них американські автори підручника «Економікс» К. Р. Макконнелл і С. Л. Брю [3] виділяють:

1. Забезпечення правової бази й суспільної атмосфери з метою сприяння ефективному функціонуванню ринкової системи. 2. Захист конкуренції. 3. Перерозподіл прибутку й багатства. 4. Корегування розподілу ресурсів з метою змін структури національного продукту. 5. Стабілізація економіки, тобто контроль за рівнем зайнятості й інфляції, а також стимулювання економічного зростання.

А. Є. Никифоров [2] розподіляє економічні функції держави за такими п'ятьма напрямками:

1. Забезпечення економіки необхідною кількістю грошів. У цій сфері держава є монополістом і протистоїть великій кількості покупців, які формують попит на гроші. З метою задоволення цього попиту держава здійснює грошово-кредитну політику.

2. Формування правових засідок функціонування економіки. З цією метою держава визначає правовий статус окремих форм власності, узаконює існування різних видів господарської діяльності, регулює відносини між виробниками та покупцями товарів, регламентує здійснення окремими підприємствами зовнішньоекономічної діяльності, визначає обов'язки підприємств перед державою і т. п. Спираючись на економічне законодавство, держава виконує роль арбітра у сфері господарських відносин, виявляє випадки незаконної діяльності та вживає відповідних заходів до порушників.

3. Усунення вад ринкового саморегулювання. Неспроможність ринку забезпечити ефективний за Парето розподіл ресурсів компенсується державним втручанням до економіки. З цією метою держава здійснює захист конкуренції, забезпечує людей суспільними товарами, реагує на можливість виникнення негативних екстерналій бере участь у розв'язанні проблем неповноти ринків, формує інформаційну інфраструктуру ринку, здійснює стабілізаційну політику.

Для захисту конкуренції та обмеження монополістичних тенденцій здійснює антимонопольну політику. Задачі реалізуються на підставі антимонопольного законодавства, яке дає правову оцінку таких явищ, як зловживання монополістичним становищем на ринку; неправомірність деяких угод між підприємцями; дискримінація підприємців органами влади й управління; недобросовісна конкуренція. Нормативно-правовими актами також регламентуються засоби державного контролю за дотриманням антимонопольного законодавства, відповідальність за його порушення і т. п.

5. Забезпечення людей обов'язковими товарами. Товари (правила поведінки), які держава зобов'язує людей використовувати (додержуватися), називаються обов'язковими товарами. Важливим аргументом на користь державного втручання в економіку є відома істина, що людина здатна діяти всупереч власним інтересам (наприклад, люди курять, вживають надмірну кількість алкоголю, порушують правила дорожнього руху, споживають шкідливі для здоров'я продукти тощо). Події, згідно з якими державне втручання необхідне, оскільки державі найліпше відомо, що саме є корисним для людини, називаються патерналістськими. Прихильники патерналізму вважають, що «залишені напризволяще» люди здатні шкодити не тільки собі, а й іншим членам суспільства.

Реалізація економічних функцій держави здійснюється через механізм бюджетної, фіскальної, грошово-кредитної, структурної, інвестиційної, цінової, соціальної, зовнішньоекономічної та інших напрямків соціально-економічної політики.

Деякі українські економісти, такі як А. Савченко, Г. Пухтасвич, ставлять наголос на 9 функціях [4]:

1. Розробка й затвердження правових основ економіки.
2. Визначення мети й пріоритетів макроекономічного розвитку.

3. Реалізація соціальних цінностей.
4. Регулювання економічної діяльності, спрямоване на вирівнювання сукупного попиту й пропозиції.
5. Захист конкуренції.
6. Перерозподіл доходів, спрямований на усунення надмірних відмінностей за рівнем доходів, властивих ринковій системі.
7. Фінансування суспільних благ і послуг.
8. Регулювання зовнішньоекономічних відносин і валютного ринку.
9. Стабілізація економіки, яка забезпечує повну зайнятість і стабільний рівень цін.

Мета дослідження. Визначення цілей державного регулювання та факторів впливу на ринкову економіку з метою структурної перебудови та контролю в умовах кризи.

Основні результати дослідження. Слід зауважити, що цілі державного регулювання на сучасному історичному етапі залежать від багатьох чинників: рівень загального розвитку економіки; структури економіки на сучасному етапі та бажаної в майбутньому; міри участі країни в міжнародному поділі праці.

Класичний «набір» цілей державного регулювання економічно розвинених країн такий:

- економічний розвиток;
- повна зайнятість;
- економічна ефективність;
- стабільний рівень цін;
- економічна свобода;
- справедливий розподіл доходів;
- економічна забезпеченість;
- збалансованість торговельного балансу.

До цілей державного регулювання в умовах фінансової кризи та побудови ринкової економіки належать також конкретні цілі, що випливають з основної мети:

- забезпечити матеріально-вартісну збалансованість розвитку й узгодженої діяльності всіх галузей і сфер економіки, спрямованої на досягнення намічених соціально-економічних цілей;
- створити сприятливі зовнішні економічні умови для розширеного відтворення всередині країни;
- оздоровити фінансовий стан економіки;
- забезпечити стабілізацію і подальше збільшення обсягів виробництва;
- відновити місце України в міжнародному поділі праці;
- забезпечити соціальний захист населення;
- забезпечити раціональне природокористування та створити сприятливі економічні умови для життя населення.

Зазначені цілі можна деталізувати і далі. Багато питань становлять процеси оподаткування [5]. Особливо це стосується проблем формування бюджету. Так, з метою оздоровлення фінансового стану економіки слід застосовувати інструменти **фінансово-бюджетного** та грошово-кредитного регулювання, зокрема:

- зміцнювати фінансову базу місцевих органів влади за рахунок податкових відрахувань;
- посилювати податковий вплив на підприємства і підприємців, які зменшують обсяги виробництва важливої народногосподарської продукції;
- запобігати багаторазовому оподаткуванню однієї й тієї самої виробничо-господарської діяльності;
- сприяти оптимальному обмеженню суми податків, що стягуються з підприємств, без різкого зменшення доходної частини бюджету;

- за допомогою механізму податкової політики стимулювати матеріальну заінтересованість виробників у соціальному захисті громадян;
- забезпечити організацію оподаткування на стабільній законодавчій основі, простоту сприйняття та справедливості оподаткування;
- активізувати виробництво товарів народного споживання за допомогою заходів податкової політики.

Для досягнення поставлених цілей через інструменти можливо впливати на макроекономічні процеси та суб'єкти господарювання. Мною виділені наступні фактори впливу: податкові ставки; податкова база; рівень податкових пільг; рівень ВВП; взаємозв'язок зміни ВВП від коливання податкових ставок; структура видів податків та їх вплив на розмір ВВП; розмір бюджету.

До цілей **кредитного** регулювання на шляху переходові до ринку належать такі [6] :

- удосконалити кредитні механізми;
- поширити практику довгострокового кредитування;
- посилити стимулюючу роль кредиту за рахунок диференціації відсоткових ставок;
- підвищити оперативність кредитування.

Впроваджуючи заходи НБУ впливає на фінансових посередників та на економіку в цілому. Виділити такі фактори:

1. Розмір грошової бази.
2. Грошові агрегати.
3. Ставка обов'язкових резервів.
4. Ставка рефінансування комерційних банків.
5. Розмір середніх процентних ставок за кредитними операціями КБ.

Важливою умовою гальмування та припинення падіння виробництва є структурна переорієнтація економіки, інструментом структурних перетворень – **інвестиційна** політика. До першочергових цілей структурної переорієнтації належать такі:

- стимулювати заінтересованість підприємств в інвестиційній діяльності;
- створити передумову розвитку науково-технічного прогресу;
- забезпечити підвищення раціонального рівня зайнятості;
- сприяти задоволенню першочергових потреб населення;
- раціональне розміщення виробництва та збалансований розвиток регіонів;
- розвиток конкуренції та обмеження монополізму;
- стимулювати розвиток енерго- та ресурсозберігаючих виробництв.

Виділити такі фактори:

1. Рівень зайнятості населення
2. Розміри інвестицій в економіку України: вітчизняні та зарубіжні
3. Структура бізнесу.
4. Пріоритетні галузі економіки.
5. Реформування форм власності
6. Обсяги фондового ринку

Важливою сферою державного регулювання є зовнішньоекономічні зв'язки. У цій сфері слід розв'язати певні завдання, що сприятимуть підвищенню рівня розвитку економіки країни: оздоровити валютні відносини; захищати економічні інтереси України; забезпечити збалансованість економіки і рівновагу внутрішнього ринку України; стимулювати прогресивні структурні зміни в економіці, зокрема зовнішньоекономічні зв'язки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;

- створити найсприятливіші умови для залучення економіки України до системи світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинених зарубіжних країн;

– заохочувати конкуренцію та ліквідацію монополізму в зовнішньоекономічній діяльності.

Виділити наступні фактори:

1. Рівень котування національної валюти
2. Розмір ставок за митними зборами.
3. Розмір позичок міжнародних фінансових організацій
4. Кредитні ставки за валютними позиками.
5. Валютні інтервенції НБУ.
6. Сальдо платіжного балансу від експортно-імпортних надходжень.

Процес розробки системи державного регулювання передбачає також послідовне розв'язання ще ряду завдань, зокрема:

– розробка методології та методів, а також створення системи засобів державного регулювання з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку;

– визначення найважливіших соціальних, економічних та інших цілей і завдань на перспективу, зокрема, соціальних орієнтирів, основних пропорцій і структурних зрушень, а також найефективнішої соціально-економічної політики, що сприяє їх реалізації (економічні цілі треба визначити для країни загалом, окремих її регіонів, сфер економіки, територіально-виробничих формувань виходячи з нагальності задоволення потреб суспільства, наявних ресурсів і встановлених пріоритетів розвитку);

– визначення шляхів і конкретних засобів досягнення поставлених цілей, контроль за реалізацією затверджених завдань, програм та інших елементів;

– загальне сприяння окремим процесам переходу до ринкових відносин та їх організаційно-правове забезпечення.

– формування і розробка концепцій та програм державного регулювання і підтримки підприємництва;

– визначення системи галузевих і регіональних пріоритетів для організації державної підтримки підприємництва;

– формування законодавчої бази, яка б забезпечувала умови ефективного розвитку підприємницької діяльності;

– формування фінансово-кредитної системи та інших елементів ринкової інфраструктури для забезпечення підприємницької діяльності;

– розробка системи підтримки іноземної та спільної форм організації підприємництва та ін.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Як бачимо, вплив держави на макроекономічні процеси можливо здійснювати з різних боків. Напрями певною мірою відрізняються від напрямів державного регулювання в розвинутих країнах. Це можна пояснити кризовим станом нашої економіки, відсутністю єдиної програми та ціленаправленому вирішенню питань по подоланню кризи і недосконалістю законодавчої бази, яка б забезпечила ефективність державного регулювання економічних процесів.

Бібліографічні посилання

1. **Міщенко В.** Шляхи подолання фінансово-економічної кризи в Україні / В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2009. – № 2. – С. 3–8.
2. **Чистов С. М.** Державне регулювання економіки / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – К., 2007. – 316 с.
3. **Кэмбелл Р.** Брю Экономика: принципы, проблемы и политика / Р. Кэмбелл, С. Макконнелл, Л. Брю – К., 2005. – С. 94.
4. **Савченко А.** Державне регулювання ринкової економіки // Економіка України / А. Савченко, Г. Пухтаєвич. – 2006. – № 1. – С. 80.
5. **Шевцова О. Й.** Реформування податкової системи України в умовах кризових явищ / О. Й. Шевцова, О. О. Шаповалов // Вісник Дніпропетр. нац. ун-ту. Серія «Економіка». – 2009. – Вип. 3/1 т. – 17. – № 10/1. – С. 48–52.

6. <http://www.bank.gov.ua/>

7. <http://me.kmu.gov.ua/>

Надійшла до редколегії 27.05.10

УДК 336.025:35.072.1(043.5)

О. О. Кухарєва, М. В. Корнєєв

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФОРМИ ФІНАНСОВОЇ АВТОНОМІЇ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ВЗАЄМОДІЇ БЮДЖЕТНИХ КОНЦЕПЦІЙ

Охарактеризовані бюджетні концепції та форми фінансової автономії органів місцевого самоврядування в контексті їх взаємодії. Визначено можливі поєднання концепцій бюджетного федералізму, бюджетного унітаризму та механізм їх взаємодії. Обґрунтовано найбільш прийнятну взаємодію концепцій бюджетного унітаризму та бюджетного федералізму.

Ключові слова: фінансова автономія, концепції бюджетного федералізму.

Охарактеризованы бюджетные концепции и формы финансовой автономии органов местного самоуправления в контексте их взаимодействия. Определены возможные сочетания концепций бюджетного федерализма, бюджетного унитаризма и механизм их взаимодействия. Обосновано наиболее приемлемое взаимодействие концепций бюджетного унитаризма и бюджетного федерализма.

Ключевые слова: финансовая автономия, концепция бюджетного федерализма.

In the article budgetary conceptions and forms of financial autonomy of organs of local self-government are described in the context of their cooperation. Possible combinations of conceptions of budgetary federalism and budgetary unitarianism are certain and mechanism of their co-operation. Обґрунтовано most acceptable cooperation of conceptions of budgetary unitarianism and budgetary federalism.

Key words: financial autonomy, conceptions of budgetary federalism.

Актуальність проблеми. Необхідність подальшого вдосконалення принципів і методів формування бюджетів різних рівнів, міжбюджетних відносин, підвищення ефективності використання бюджетних коштів обумовлюють об'єктивні зміни суспільно-економічних відносин. При цьому, посилення ролі адміністративно-територіальних утворень у забезпеченні суспільного розвитку держави обумовлюють необхідність удосконалення принципів і методів реалізації регіональної соціально-економічної політики.

Розвиток адміністративно-територіальних утворень визначається значною кількістю факторів і синергією їх соціально-економічних відносин. Основним інструментом державного управління такою взаємодією є перерозподільні відносини, які дають змогу функціонувати національній економіці як єдиному цілому. Відповідно, фінансові відносини вбудовані в механізм функціонування національної економіки, обумовлюють її сталість та ефективність функціонування. Однак на сучасному етапі суспільного розвитку спостерігається певна тенденція до сепаратизації територіальних економік і набуття їх владними інститутами фінансової автономії.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженню взаємозв'язку фінансової автономії органів місцевого самоврядування та сукупності міжбюджетних відносин присвячено наукові праці О. Балацького, О. Гришанової, О. Гушти, І. Луїної, А. Малярчука, О. Музики, К. Павлюк, З. Перощук, О. Сунцової, О. Теліженка, В. Федосова, Л. Василенко, Н. Васильєвої, А. Нестеренко, В. Тарангула, О. Чеберяко, П. Шуляка та ін. Наукове розуміння фінансового механізму, його змісту, структури, взаємозв'язку фінансового і бюджетного механізмів сформоване завдяки працям М. Артус, Ю. Воробйова, О. Ковалюка, М. Крупки, В. Опаріна тощо.

Однак, незважаючи на суттєві наукові результати, отримані вченими, недостатньо розробленими залишаються питання стосовно теоретико-методичного обґрунтування ефективного рівня фінансової автономії органів місцевого самоврядування, її форм та взаємодії існуючих бюджетних концепцій.

Мета дослідження. Відповідно метою статті поставлено визначення форм фінансової автономії органів місцевого самоврядування в контексті взаємодії концепцій бюджетного унітаризму та бюджетного федералізму.

Основні результати дослідження. Однією з цілей застосування фінансового механізму регулювання соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень є досягнення певного рівня фінансової автономії органів місцевого самоврядування.

Фінансова автономія – це самоврядування або надання прав на нього у сфері фінансів, що проявляється, перш за все, стосовно формування, розподілу та використання фінансових ресурсів.

Засобом для досягнення фінансової автономії є фінансове забезпечення, під яким розуміють систему організаційно-правових заходів, спрямованих на створення, розподіл та використання фінансових ресурсів держави, певної адміністративно-територіальної одиниці або іншого суб'єкта правових відносин [6, с. 89].

Певною мірою синонімічним до поняття фінансової автономії є поняття бюджетної (фінансової) децентралізації. Бюджетна децентралізація представляє собою процес мобілізації фінансових ресурсів у місцеві бюджети. О. Сунцова розуміє бюджетну децентралізацію як інструмент вимірювання ступеня наближення національної економіки до ринкової. Така децентралізація є необхідною при досягненні оптимального співвідношення між фінансуванням делегованих повноважень органів місцевого самоврядування та формуванням доходів місцевих бюджетів за рахунок власних надходжень [7, с. 353].

Близьким до визначення фінансової автономії є поняття бюджетного (фіскального) федералізму.

В. Д. Тарангул визначає, що бюджетний федералізм – це побудована на принципах субсидіарності та демократичної децентралізації система прав на оподаткування та розпорядження видатками на рівні бюджетів усіх рівнів, яка відповідає делегованим повноваженням і функціям усіх органів влади у відповідності з адміністративно-територіальним устроєм держави [9, с. 120].

На думку В. Федосова, бюджетний федералізм виникає при паритетному розмежуванні доходів і видатків між місцевим і загальнодержавним бюджетами для фінансування виконання ними відповідних повноважень. Розподіл повноважень між рівнями влади фіксується законодавчо і фінансування повноважень здійснюється на засадах економічної доцільності, суспільної солідарності та соціальної етики у відповідності до концепції соціально-економічної політики в країні [1, с. 605].

Фінансова незалежність органів місцевого самоврядування формується на засадах дотримання територіальних інтересів стосовно соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень та реалізується, виходячи із прин-

ципу економічної доцільності. Межі фінансової незалежності органів місцевого самоврядування визначаються нормативно-правовими актами. При цьому вони окреслюють (повинні окреслювати), перш за все, межі фінансової незалежності органів місцевого самоврядування стосовно їх функцій та фінансування виконання цих функцій [2, с. 112; 3, с. 306]. Виходячи із зазначеного, Л. І. Василенко визначає фінансову незалежність органів місцевого самоврядування як «...їх можливість самостійно вирішувати питання комплексного фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку територій, що входять до компетенції цих органів» [2, с. 112].

Фінансова автономія органів місцевого самоврядування – це їх фінансова незалежність при виконанні покладених на них функцій та повноважень [7, с. 62]. Як уже зазначалось, така автономія проявляється у процесі самостійного формування, розподілу та використання фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування.

Для реального забезпечення фінансової автономії органів місцевого самоврядування потрібно виконання наступних вимог до формування бюджетних коштів: достатність фінансових ресурсів та стабільність джерел доходів [8, с. 240].

Протилежністю бюджетного федералізму є бюджетний унітаризм. Загалом бюджетний унітаризм представляє собою особливу форму міжбюджетних відносин, за якої основні принципи організації цих відносин визначаються центральними органами влади [7, с. 351]. Бюджетний унітаризм ґрунтується на принципах паритетності забезпечення соціально-економічних інтересів центральних та місцевих органів влади та уніфікації стандартів суспільних послуг на всій території країни [10, с. 13]. Крім того, бюджетний унітаризм сприяє вирівнюванню по території країни фінансальних дисбалансів.

Фінансова автономія органів місцевого самоврядування є основою ефективного надання ними суспільних послуг населенню територіальних громад.

Доцільним є класифікувати фінансову автономію органів місцевого самоврядування за характером прояву на експліцитну та імпліцитну її форми.

Під експліцитною фінансовою автономією органів місцевого самоврядування слід розуміти декларативну спрямованість досягнення такої автономії за рахунок трансформації її нормативно-правового забезпечення у бік посилення прав органів місцевого самоврядування стосовно формування, розподілу і використання фінансових ресурсів для забезпечення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці [4; 5].

Під імпліцитною фінансовою автономією органів місцевого самоврядування слід розуміти фактичну спрямованість досягнення такої автономії за рахунок повної трансформації її інституційно-правового забезпечення у бік посилення правоспроможностей органів місцевого самоврядування стосовно формування, розподілу і використання фінансових ресурсів для забезпечення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці [4; 5].

Співвідношення експліцитної та імпліцитної форм фінансових автономій органів місцевого самоврядування у контексті взаємодії бюджетних концепцій відображено на рис. 1, де відтворено чотири можливих поєднання концепцій бюджетного федералізму та бюджетного унітаризму:

- (1) – існує співпадіння експліцитної та імпліцитної концепцій бюджетного федералізму;
- (2) – існує співпадіння експліцитної та імпліцитної концепцій бюджетного унітаризму;
- (3) – експліцитно проявляється концепція бюджетного федералізму, а імпліцитно-бюджетного унітаризму (ситуація, на нашу думку, властива Україні);
- (4) – поєднання концепцій, протилежне ситуації (3).

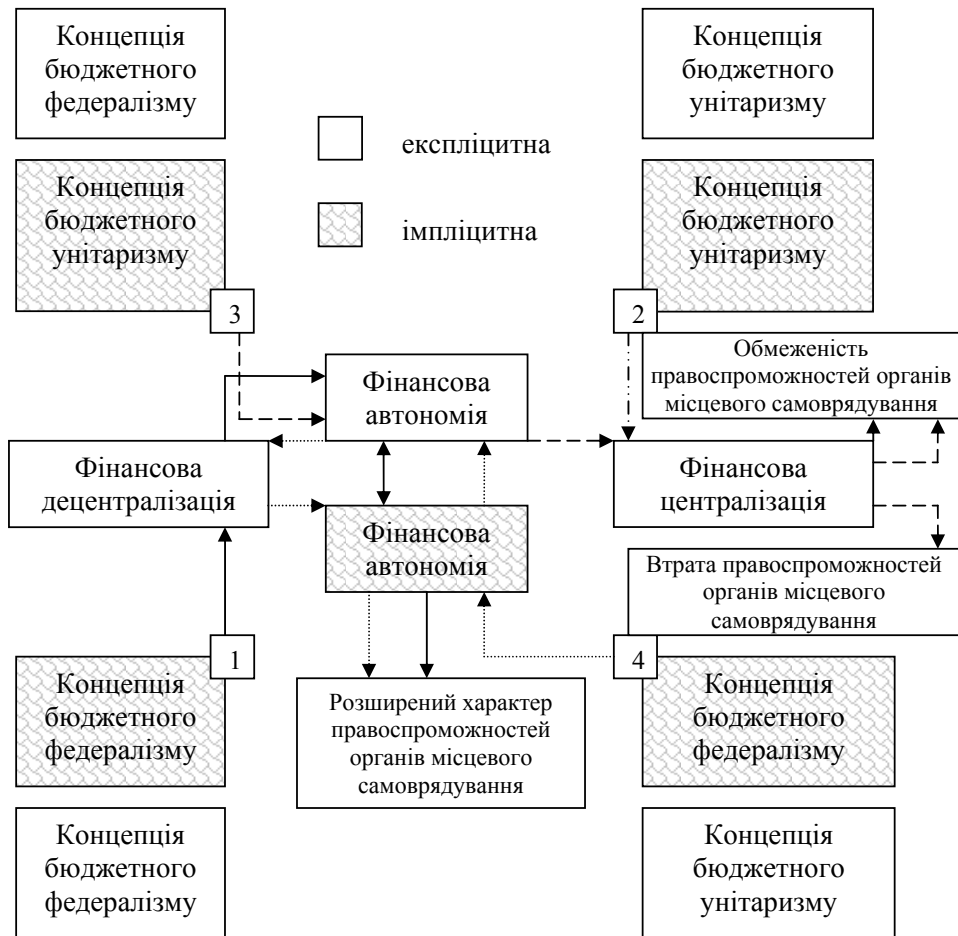


Рис. 1. Взаємодія експліцитної та імпліцитної форм фінансових автономій органів місцевого самоврядування

При реалізації ситуації (1), коли експліцитна та імпліцитна концепції бюджетного федералізму співпадають, виникає процес фінансової децентралізації, що розпочинається із забезпечення експліцитної фінансової автономії органів місцевого самоврядування. Першочергово таким органам надаються додаткові права і обов'язки, законодавчо забезпечується процес перерозподілу фінансових потоків у сторону їх децентралізації. Наступною стадією стає інституційне забезпечення дієвості перерозподілу фінансових потоків у сторону місцевих органів влади і при достатньому рівні фінансування виконання обов'язків органами місцевого самоврядування їх права перетворюються у правоспроможності. Це, відповідно, приводить до розширення існуючих правоспроможностей органів місцевого самоврядування. Виникає рівноважне співвідношення між експліцитною і імпліцитною формами фінансової автономії органів місцевого самоврядування, причому, процес рівноважного співвідношення починається із реалізації експліцитної фінансової автономії. Наслідком реалізації даної ситуації є більш оперативне управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування, більший вплив територіального утворення на процеси фінансування його соціально-економічного розвитку, але водночас посилюються ризики недостатності фінансування такого розвитку та нерівномірності розподілу фінансових ресурсів по адміністративно-територіальним одиницям країни [5].

У протилежному випадку (ситуація (2)), що властивий для невеликих унітарних держав, співпадають експліцитна та імпліцитна концепції бюджетного унітаризму. При цьому відбуваються процеси централізації фінансових потоків, не виникає експліцитна чи імпліцитна форма фінансової автономії. За рахунок цього зменшується обсяг правоспроможностей органів місцевого самоврядування. Таке зменшення не приводить до зменшення обсягу фінансування соціально-економічного розвитку територіальних утворень та сприяє кращому фінансовому вирівнюванню. Однак при цьому зменшується рівень оперативності управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування та зменшується вплив територіального утворення на фінансування його соціально-економічного розвитку [5].

У третьому випадку (ситуація (3)), коли експліцитно наголошується існування концепції бюджетного федералізму, а імпліцитно реалізується концепція бюджетного унітаризму події складаються наступним чином: експліцитна концепція бюджетного федералізму реалізується в експліцитній фінансовій автономії органів місцевого самоврядування, що приводить до збільшення прав і обов'язків таких органів, однак імпліцитно така передача прав не супроводжується відповідними інструментами та механізмами. Навпаки, механізми бюджетного процесу організовані таким чином, щоб підтримати імпліцитну концепцію бюджетного унітаризму, тобто проходить процес фінансової централізації. Відповідно частина правоспроможностей органів місцевого самоврядування втрачає зміст правоспроможностей та набуває статусу прав (чи обов'язків). Оскільки виконання цієї частини прав (чи обов'язків) повинно бути експліцитно забезпечено за рахунок фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, то вони, відповідно, не можуть бути реалізовані. Компенсаторний характер міжбюджетних трансфертів у такому випадку призначений для забезпечення виконання «розірваних» правоспроможностей органів місцевого самоврядування. Виконання іншої частини правоспроможностей органів місцевого самоврядування забезпечується фінансовими ресурсами цих органів, але як і у випадку з ситуацією (2) їх кількість є обмеженою. Основним ризиком у даній ситуації є те, що забезпечення виконання «розірваних» правоспроможностей органів місцевого самоврядування найбільш сильно залежить від рівня наповнюваності Державного бюджету і навіть при незначних коливаннях у наповненні його доходної частини функція забезпечення виконання «розірваних» правоспроможностей переходить до місцевих бюджетів. Рівень впливу територіального утворення на його соціально-економічний розвиток при цьому незначним чином перевищує відповідний рівень впливу при співпадінні експліцитної та імпліцитної концепцій бюджетного унітаризму (ситуація (2)) [5].

У випадку імпліцитної концепції бюджетного федералізму та експліцитної концепції бюджетного унітаризму (ситуація (4)) ініціюються процеси фінансової децентралізації, причому затримка реалізації експліцитної фінансової автономії у порівнянні з імпліцитною приводить до затримки передачі правоспроможностей центральних органів влади у порівнянні із фінансовими ресурсами, що забезпечують їх виконання. Зазначена ситуація проводить до розриву правоспроможностей центральних органів влади, або до надмірного збільшення обсягу витрат Державного бюджету [5].

Досягнення фінансової автономії органів місцевого самоврядування України є ускладненим внаслідок протиріччя в експліцитній та імпліцитній фінансовій політиці стосовно формування фінансових ресурсів місцевих органів влади. Експліцитно реалізація концепції бюджетного федералізму підтримується перерозподілом владних повноважень між рівнями влади і фактичною відсутністю розщеплення податкових надходжень, імпліцитно – порушується фінансовою залеж-

ністю всіх місцевих бюджетів України від Державного бюджету внаслідок недостатності в них власних фінансових ресурсів. Відповідні експліцитна та імпліцитна форми фінансової автономії органів місцевого самоврядування пов'язані між собою і можуть бути реалізовані тільки у взаємодії.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Виходячи із оцінки співвідношення експліцитної та імпліцитної форм фінансової автономії органів місцевого самоврядування можна зробити висновок, що вони є пов'язаними між собою та можуть бути реалізовані тільки у взаємодії, причому процес досягнення фінансової автономії органів місцевого самоврядування повинен розпочинатися або з імпліцитної її форми, або – з експліцитної та імпліцитної, але ніколи – тільки з експліцитної. При цьому імпліцитна форма фінансової автономії органів місцевого самоврядування може бути трансформована в експліцитну; імпліцитна форма такої автономії може ініціювати експліцитну.

Найбільш прийнятним є співпадіння експліцитної та імпліцитної концепцій бюджетного унітаризму чи бюджетного федералізму. Експліцитна та імпліцитна форми фінансової автономії органів місцевого самоврядування не просто відрізняються за характером прояву, а й формують єдину цілісність у взаємодії, що також дає підстави наголошувати на системному характері поняття фінансової автономії.

Бібліографічні посилання

1. Бюджетний менеджмент : підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін. ; за заг. ред. В. Федосова. – К., 2004. – 864 с.
2. **Василенко Л. І.** Місцеві фінанси та фінансова незалежність / Л. І. Василенко, П. С. Бабич // Фінанси України. – 1998. – № 8. – С. 112–117.
3. **Васильєва Н.** Роль місцевих податків і зборів у забезпеченні фінансової незалежності органів місцевого самоврядування / Н. Васильєва // Управління сучасним містом. – 2004. – № 10–12 (16). – С. 306–310.
4. **Корнєєв М. В.** Удосконалення теоретико-методологічного забезпечення узагальнюючої оцінки рівня фінансової автономії / М. В. Корнєєв // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7 (97). – С. 229–236.
5. **Корнєєв М. В.** Фінансова автономія органів місцевого самоврядування : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / М. В. Корнєєв. – Суми, 2009. – 275 с.
6. **Нестеренко А. С.** Фінансова самостійність місцевого самоврядування та її забезпечення / А. С. Нестеренко // Митна справа. – 2002. – № 6. – С. 88–92.
7. **Сунцова О. О.** Місцеві фінанси : навч. посіб. / О. О. Сунцова. – Київ, 2005. – 560 с.
8. **Таболін В. В.** Муниципальное городское право. Правовые и организационные основы деятельности органов местного самоуправления в городах : монография / В. В. Таболин, А. В. Корнев. – М., 2000. – 304 с.
9. **Тарангул В. Д.** Зарубіжний досвід організації міжбюджетних відносин та їх законодавче забезпечення / В. Д. Тарангул // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2006. – № 3. – С. 117–123.
10. **Чеберяко О. В.** Фінансова підтримка місцевих бюджетів в умовах бюджетного унітаризму в Україні / О. В. Чеберяко // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 13–19.
11. **Шуляк П.** Формування місцевих бюджетів є головним напрямом розширення фінансової автономії територій України / П. Шуляк // Економіка та держава. – 2004. – № 2. – С. 9–10.
12. **Joumard I.** Fiscal relations across government levels / I. Joumard, P. M. Kongsrud // OECD Economic Studies. – 2003. – № 36. – P. 184.
13. **Thieben U.** Fiscal Decentralisation & Economic Growth in High-Income OECD Countries / U. Thieben // ENEPRI Working Paper. – 2001. – № 1. – P. 39.

Надійшла до редколегії 20.06.10

О. І. Бобирь, В. В. Шевченко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІЇ «МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА» В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Досліджено основні проблеми розвитку категорії «мінімальна зарплата», її взаємозв'язок із спорідненими поняттями, такими як «прожитковий мінімум», «середня зарплата», прослідковано історичний взаємозв'язок мінімальної і справедливої зарплати, розглянуто декілька теорій зарплати як частини соціальної політики.

Ключові слова: прожитковий мінімум, середня зарплата, мінімальна зарплата, методика, теорія справедливої зарплати, рівень соціального захисту соціальна політика.

Исследованы основные проблемы развития категории «минимальная зарплата», ее взаимосвязь с родственными понятиями, такими как «прожиточный минимум», «средняя зарплата», прослежена историческая взаимосвязь минимальной и справедливой зарплаты, рассмотрено несколько теорий зарплаты как части социальной политики.

Ключевые слова: прожиточный минимум, средняя зарплата, минимальная зарплата, методика, теория справедливой зарплаты, уровень социальной защиты, социальная политика.

In the article probed basic problems of development of category «minimum pay-envelope», its intercommunication with family concepts, such as a «living wage», «middle pay-envelope», прослідковано historical intercommunication of minimum and just pay-envelope, a few theories of pay-envelope as parts of social policy are considered.

Key words: living wage, middle pay-envelope, minimum pay-envelope, method, theory of just pay-envelope, level of social defence, social policy.

Актуальність проблеми. У процесі розвитку суспільства збільшуються потреби як у матеріальних, так і нематеріальних благах, що і обумовлює необхідність обґрунтування об'єктивності розрахунку таких невід'ємних показників як мінімальна заробітна плата і прожитковий мінімум, які є базисом для розрахунку багатьох видів державних соціальних видатків. Отже – удосконалення методики теоретичного обґрунтування чинників формування мінімальної зарплати є нашим першочерговим завданням в цій статті.

Аналіз останніх наукових публікацій. Даною проблемою займалися відомі і маловідомі науковці, серед яких А. М. Бабич, Л. Н. Павлова [1], А. П. Блинов, М. М. Благонравин, О. В. Омельченко [2], Н. М. Деєва [4], А. М. Волков [3], М. Р. Ефимова [5], І. О. Лютий [6], В. П. Хара, В. В. Радаєва, Є. А. Хлебаліна та інші. Однак проблема теоретичного дослідження залишається і донині достатньо невизначеною.

Мета і задачі дослідження. Таким чином, метою даної публікації є дослідження теоретичних підвалин формування поняття «заробітна плата» для покращення і оптимізації параметрів соціальної політики в нашій державі. Задачами статті є систематизація теоретичних доробок вітчизняних і зарубіжних економістів з приводу формування показника «мінімальна заробітна плата», визначення основ його функціонування та шляхів вдосконалення для отримання соціального ефекту. Аналіз в статті проводиться за допомогою методу історичного і логічного дослідження.

Основні результати дослідження. Заробітна плата як категорія обумовлює зміст виробничих і суспільних відносин. Усвідомлення змісту категорії за-

робітної плати впливає на оцінку на темпи економічного розвитку суспільства і науково-технічного прогресу. Визначення політики держави у сфері оплати праці і розробка теорії заробітної плати тісно пов'язані між собою і представляють собою окрему складну проблему, вирішення якої має величезне значення як у політичному, економічному, так і соціальному аспектах. Основне призначення держави полягає у забезпеченні добробуту населення і заробітна плата є основним інструментом його створення. «Держава, за баченням древніх мислителів, не створюється в цілях запобігання взаємних кривд або заради зручностей обміну, ... вона з'являється лише тоді, коли створюється спілкування між сім'ями і родами заради благодатного життя, з метою досконалого і самодостатнього існування» [2, с. 31–34]. Зокрема, ідеолог Китаю Конфуцій (IV–III ст. до н. е.) проголошував принципи соціальної рівноваги державною політикою. Він виходив з того, що джерелом багатства є праця і вважав, що багатство володаря має ґрунтуватися на багатстві народу [4, с. 178]. Колективний економічний трактат «Гуань-цзи» проголошував працю джерелом могутності держави і пропонував еквівалентність обміну. Згідно з його основними положеннями, «весь народ має працювати однаково і набувати все порівну» [8, с. 12]. Механізм справедливого розподілу державою суспільного продукту модельований італійським монахом Томазо Кампанеллою (1568–1630) у книзі «Місто сонця», за яким усі вироблені продукти надходять на суспільні склади і кожний отримує звідти засоби для життя безкоштовно [8, с. 52–57].

Особливо важливим є визначення об'єктивних економічних законів, під впливом яких одержують конкретне втілення кількісні параметри заробітної плати, тенденції її розвитку та їх прояву.

Французький економіст Р. Барр розділяє теорії заробітної плати на дедуктивні (які поширюють на заробітну плату положення загальних теорій вартості і цін) та індуктивні, автори яких йдуть від спостереження фактів до концептуальних узагальнень [4, с. 117].

За теорією заробітної плати Фоми Аквінського, який також є представником середньовічної думки, таке поняття, як «справедлива заробітна плата», включалося в загальну концепцію «справедливих цін» і розвивалося як її центральний елемент. На його думку, при встановленні розміру заробітної плати звичайні звички повинні відігравати головну роль, а конкуруючі сили повинні бути здебільшого виключені. Тому «справедлива заробітна плата» може бути визначена як така, що дозволяє її одержувачу жити в такий спосіб, який відповідає його положенню у суспільстві. Хоча ця теорія була пов'язана із соціальною організацією, застосованою на статусі, її передумова про те, що вартість прожиткового мінімуму для робітника повинна включатися до витрат виробництва в першу чергу, знайшла відгук у законодавстві про мінімальну заробітну плату XX ст.

Першою, найбільш повно сформульованою теорією заробітної плати була теорія прожиткового мінімуму, яскравим представником якої став Д. Рікардо. (1771–1823) розглядав систему ринкового капіталістичного господарства як найбільш продуктивну для створення багатства нації за умови, що прибуток не буде повністю споживатися, а буде часткою витрачатися на виробництво. Розбіжність індивідуальних інтересів індивідів та соціальних груп усувалася «ринковою ціною праці, яка необхідна, щоб робітники мали можливість продовжувати свій рід» та зворотною залежністю частки капіталу в загальному продукті від заробітної плати [4, с. 42]. Відповідно до цієї теорії існує природна ціна праці, яка відповідає тій кількості життєвих засобів, які необхідні для існування робітника і його сім'ї, є потрібними або корисними, в якій працюючий відчуває потребу в силу звички. Зазначимо, що 1954 р. А. Маслоу [2, с. 37] запропонована теоретична модель потреб, яка ілюструє перехід від найпростіших потреб, задовольняти котрі дає змогу заробітна плата, до більш складних, пов'язаних із можливістю розподі-

ляти і перерозподіляти додатковий продукт. Поняття норми характеризує якість життя і як таке – не може не мати суб'єктивної складової. При цьому поняття якості життя використовується як синонімічне поняттю суб'єктивного благополуччя. Тому нормальний рівень диференціації доходів виявляється, зокрема, в задоволеності переважної більшості громадян їх соціальним статусом, що є однією з дефінітивних ознак середнього класу.

У Д. Рікардо мова вже не йде про фізіологічний мінімум, а мається на увазі; соціальний стандарт життя, звичайний рівень життя, який відповідає соціальним умовам даного історичного моменту, даного народу, даної країни. Сам «соціальний мінімум» розглядається не застиглим, а таким, що розвивається, зростає, змінною, а не постійною величиною.

Даній тезі подальший розвиток надали К. Маркс і Ф. Лассаль. Останній писав у 1867 р. в своєму знаменитому листі до Загальної німецької робочої спілки «Залізний економічний закон, що визначав заробітну плату при теперішніх умовах під плануванням попиту та пропозиції, полягає в тому, що середній розмір заробітної плати завжди зводиться до необхідного утримання, до потреб, по існуючим у народі звичкам, для підтримки життя та розмноження» [2, с. 35]. Саме такий підхід неможливо більше підтримувати в тією мірою, в якій він опирається на концепцію теорії трудової вартості, оскільки він не пояснює ріст реальної заробітної плати, що відбувається починаючи з ХХ ст. Більш того, якщо прийняти психосоціологічну концепцію мінімуму заробітної плати, то «залізний закон» перетворюється, за виразом П. Леруа-Больє, у «золотий закон», тому що рівень життя підвищується разом із прогресом цивілізації [8, с. 118]. Однак Р. Барр зазначає [8, с. 101] «Робочий клас вважає, що, якими б не були умови виробництва, якою б високою не була кількість безробітних, існує певний рівень заробітної плати, нижче якого вона не може зменшуватись ... Мова йде про мінімум, що ґрунтується на уявленнях про певний рівень життя і певний вартості праці, які виходять із сталих звичок і уявлень про справедливість, що виносяться за допомогою порівнянь».

Наступною, досить повно розвинутою теорією заробітної плати була теорія фонду заробітної плати. Міркування класиків-економістів були обумовлені сезонним характером сільськогосподарської економіки, в якій вони жили, і це привело їх до розуміння того, що рівень заробітної плати в будь-якій країні у певний час визначається двома показниками: кількістю запасу (капіталу), призначеного для виплати заробітної плати, тобто фондом заробітної плати, та кількістю працюючих. Вважалося, що величина фонду заробітної плати є постійною на короткий проміжок часу, а в більш тривалому – збільшується пропорційно росту капіталу.

На основі даного аналізу Дж. Ст. Міль (засновник теорії фонду заробітної плати) робить два висновки [7, с. 27]:

- існує мало шансів щодо підвищення середньої заробітної плати, оскільки хоча технічний прогрес і обумовлює зростання постійного капіталу (отже, збільшення фонду заробітної плати), але і чисельність робочого населення теж збільшується (Міль приймав закон народонаселення Мальтуса);

- наслідки державного втручання, спрямованого на підвищення заробітної плати, будуть полягати в розширенні безробіття і збільшенні народжуваності у сім'ях робітників, заробітна плата яких була підвищена

Дану теорію критикували за трьома позиціями:

- вона виходить із постійного розміру заробітної плати, тоді як та залежить від використання праці та її продуктивності;

- теорія виявилася нездатною показати певний розмір фонду заробітної плати, встановити будь-які кількісні співвідношення між виробленим валовим національним і продуктом і частиною продукту, призначеного для оплати праці;

– теорія часто вважалася рядовим випадком прояву дії закону попиту і пропозиції, але не було здійснено спроб визначити рівноважну ставку заробітної плати (ціну робочої сили).

Зокрема А. Портер [7, с. 27] зазначає: «Політичні рішення, спрямовані на зтримання росту зарплати, часто стають помилковими. Слід допускати зростання зарплати у відповідності із зростанням продуктивності праці чи випереджуючи його.... зростання зарплати приводить також до підвищення купівельної спроможності населення, спрямованої на придбання товарів більшої кількості і кращої якості». Однак стимулююче значення випереджального росту заробітної плати проявляє себе тільки в тому разі, якщо її питома вага у собівартості продукції і частка в доходах населення є значними.

Не було також з'ясовано, як теорія фонду заробітної плати співвідносилася з теорією мінімуму засобів існування. На погляд А. В. Каліни [с. 27], правильним буде висновок про те, що доктрина фонду заробітної плати зосереджується на аналізі попиту на працю, а теорія мінімуму засобів існування – на його пропозиції.

Проте в доктрині фонду заробітної плати є достатньо обґрунтовані положення, згідно з якими заробітна плата пов'язана з продуктивністю, а наявність капіталу – один з чинників, який визначає рівень продуктивності.

Теорія граничної (або маржинальної) продуктивності була спробою пояснити не тільки загальний рівень заробітної плати, але і повну структуру заробітної плати в ринковій економіці, в умовах взаємодії пропозиції і попиту. Теорія отримала свій розвиток, базуючись на загальних методах маржинального аналізу, розробленого австрійською школою в другій половині XIX ст. Логічно сформовані положення теорії граничної продуктивності і розподілу всіх виробничих чинників були запропоновані британським економістом Ф. Г. Вікстердом і американським економістом Дж. Б. Кларком.

У багатьох країнах потреби працівників тісно пов'язані з концепцією прожиткового мінімуму, який визначається як основна мета та критерій мінімальної заробітної плати, і в такій якості закріплюється законодавчо (Аргентина, Бразилія, Іран, Мексика, Коста-Ріка та ін.), або, якщо і не закріплюється законодавчими актами, є одним із головних елементів обговорення під час визначення мінімальної заробітної плати (зокрема, Індія, Індонезія).

Як свідчить досвід США, під час визначення мінімальної, а отже і середньої, заробітної плати, необхідно враховувати весь спектр показників, на які зміна її рівня справить найбільший вплив: поточні рівні заробітної плати, витрати на робочу силу, ціни і прибутки, зайнятість, трудові заощадження та виробничі інвестиції, економічний розвиток, а також на відносний дохід тих, кому ця зміна була корисною, і тих, на рівень реальних доходів яких вона вплинула негативно [8, с. 262–263].

Щодо функціонування мінімальної заробітної плати як інструменту мотивації праці сучасні економісти доходять висновків [2, с. 37], що механізм установлення і регулювання мінімальної заробітної плати дуже різноманітний і залежить від рівня економічного розвитку країни, особливостей соціально-трудових відносин, традицій, напрямів у соціальній політиці, рівня розвитку системи соціального партнерства та інших чинників.

Для України регулювання соціально і економічно обґрунтованого рівня мінімальної заробітної плати має особливе значення через низку таких причин [4, с. 13]: законодавчо встановлений рівень мінімальної заробітної плати передбачає його розповсюдження на все населення; підвищення розміру мінімальної заробітної плати в Україні вимагає відповідної зміни тарифних ставок, посадових окладів працюючих в усіх сферах економічної діяльності, що впливає на загальний рівень середньомісячної заробітної плати та вартість робочої сили; наявність великої частини зайнятих ручною некваліфікованою працею в окремих видах еконо-

мічної діяльності разом із зростанням мінімальної заробітної плати може вплинути на політику роботодавців відносно цієї категорії найманої робочої сили.

Основним чинником підвищення рівня мінімальної заробітної плати Р. Горловський [4, с. 47] вважає, як і зарплати загалом, є зростання продуктивності праці за рахунок скорочення чисельності працюючих (особливо надлишкової), непродуктивних витрат проміжного споживання.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, соціально відповідальна політика держави має ґрунтуватися на тій засаді, що раціональний розподіл доходів полягає не в їх вирівнюванні (тим більше, на рівні фізіологічного виживання), а у встановленні та підтриманні такого рівня їх диференціації, який забезпечує і стимули до підвищення ефективності, і соціальну солідарність – за рахунок гарантій задоволення нормальних потреб усього населення: працездатного – через високу оплату праці; непрацездатного – через високий рівень соціального захисту.

Заробітна плата є важливою мотиваційною складовою продуктивної зайнятості. Дослідження взаємозв'язків між зайнятістю і заробітною платою на етапі ринкових перетворень в Україні вказує на те, що низька ціна трудових послуг стає суттєвим фактором протидії економічному зростанню, оскільки підтримує неефективну зайнятість, приводить до нагромадження обсягів прихованого безробіття, зниження продуктивності праці, поширення вторинної зайнятості та зайнятості в неформальному, тіньовому секторі економіки, деградації робочої сили. Низький рівень заробітної плати, соціально і економічно необґрунтована її міжгалузева, міжсекторальна, міжрегіональна диференціація обумовлені відривом системи оплати праці від основних макроекономічних показників, диспропорціями в динаміці економічних показників і показників зайнятості.

Сучасне теоретичне обґрунтування формування і використання фонду заробітної плати спирається на відповідну теорію, засновану Дж. Ст. Міллем. Дана теорія має суттєві недоліки, обумовлені однозначним сприйняттям заробітної плати як результату розподілу створеної доданої вартості на відміну від дуалістичного розуміння сучасної категорії заробітної плати. Відповідно розвиток теоретичного обґрунтування функціонування фонду заробітної плати має спиратись на інтеграцію розуміння заробітної плати як ціни праці відповідно до потреб відтворення робочої сили. Така інтеграція приведе до формування дуалістичної категорії фонду заробітної плати.

Бібліографічні посилання

1. **Бабич А. М.** Государственные и муниципальные финансы: учебник для вузов / А. М. Бабич, Л. Н. Павлова. – М., 2002. – 687 с.
2. **Блинов А.** Взгляд в будущее. Это будет наш цикл / А. Блинов, М. Благоднавин., Омельченко О. // Эксперт, № 1–2 (53), 16–22 января 2006. – С. 30–37.
3. **Волков А. М.** Швеция: социально-экономическая модель / А. М. Волков // Соціально-економічні моделі: статті. – М., 1991. – С. 6–7.
4. **Дєєва Н. М.** Потенціал соціалізації і його регулювання в економіці: теорія, методологія, перспективи: монографія / Н. М. Дєєва. – Д., 2006. – 444 с.
5. **Ефимова М. Р.** Социальная статистика: учебн. пособие [для студ. высш.уч. завед.] / М. Р. Ефимова, С. Г. Бычкова; под ред. М. Р. Ефимовой. – М., 2003. – С. 462.
6. **Лютний І. О.** Новітні тенденції розвитку фінансової системи України / І. О. Лютний // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 24–29.
7. **Хара В. П.** Побудова соціальної держави – загальне національне завдання / В. Хара, В. Новіков // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 3. – С. 27.
8. **Замков О. О.** Математические методы в экономике / О. О. Замков, А. В. Толстопащенко, Ю. Н. Черемных. – М., 2001. – 368 с.

Надійшла до редколегії 10.08.10

В. А. Ізюмська

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЕКОНОМІЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНOSTІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Досліджено економічні та організаційні механізми забезпечення інноваційно-інвестиційної спрямованості регіонального розвитку.

Ключові слова: інноваційна діяльність, економічні та організаційні механізми, державне управління, кластер, бізнес-інкубатор.

Исследуются экономические и организационные механизмы обеспечения инновационно-инвестиционной направленности регионального развития.

Ключевые слова: Инновационная деятельность, экономические и организационные механизмы, государственное управление, кластер, бизнес-инкубатор.

The economic and organizational mechanism of providing of innovative-investment orientation of regional development is probed in the article.

Key words: Innovative activity, economic and organizational mechanisms, government management, cluster, biznes-inkubator.

Актуальність проблеми. Необхідність забезпечення інноваційної моделі економічного зростання висуває особливі вимоги до регулювання інвестиційних процесів у регіоні з огляду на особливості структурної політики, науково-технічного потенціалу, традицій наукових шкіл, якості трудових ресурсів.

Утвердження інноваційного шляху розвитку пов'язано, насамперед, з потребою докорінної перебудови потужного й водночас надвитратного неефективного виробництва як результату довготривалої структурної кризи. Така перебудова повинна мати не вибірково, а максимально поширений інноваційний характер, бо, як влучно зазначають вчені, «відсутність структурної перебудови інноваційного характеру навіть за умов економічного зростання генеруватиме залежну економіку другорядного типу» [5, с. 36]. Тобто мова повинна йти про забезпечення єдності в реалізації завдань структурної та інноваційної політики, інакше змінити існуючий сьогодні сировинний вектор розвитку економічних процесів буде неможливо.

Аналіз останніх наукових публікацій. Питання активізації регіональної інноваційної політики шляхом запровадження відповідних економічних та організаційних механізмів забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів розглядалися провідними українськими та російськими вченими-економістами.

Існує досить значний за обсягом та спектром пласт сучасних досліджень регулювання інвестиційно-інвестиційних процесів в економіці України. Не зменшуючи значущість внеску інших дослідників, можна відзначити праці О. Алімова, П. Бубенка, Ю. Бажала, С. Герасимової, В. Гейця, В. Гусева, З. Ватаманюка, М. Долішнього, В. Дорофійенка, Т. Затонацької, Т. Кушніра, І. Лукінова, В. Лушкіна, І. Павлова, П. Перерви, Д. Черваньова, М. Чумаченка та багатьох інших учених, які торкалися проблем розробки елементів економічного та організаційного механізмів інвестиційно-інноваційної діяльності як на рівні держави, так і на рівні окремих регіонів та підприємств.

Мета роботи – запропонувати економічні та організаційні механізми забезпечення інноваційно-інвестиційної спрямованості розвитку регіонів України.

Основні результати дослідження. Сучасна міжнародна ситуація з розвитком та впровадженням інновацій вченими характеризується таким чином: «Фірми-власники технологій мають величезні конкурентні переваги. При цьому найбільше виграє той, хто першим втілює новинку, яка з'явилась. Його частка в прибутку від новинки набагато перевищує його частку у витратах на розробку новинки; він черпає із загального «казана прибутку» непропорційно великою ложкою. На порядок менше збагачується той, хто тиражує чужі технології. І, звичайно ж, бідним і знедоленим виглядає на їхньому фоні власник технологій учорашнього дня» [4, с. 105].

За таким контекстом, а також враховуючи тимчасову неготовність до міжнародної конкуренції країн з перехідною економікою у процесі активних структурних реформ, на нашу думку, слід вжити заходів щодо попередньо добре зваженого, необхідного захисту національного виробника, який у певні моменти економічної історії розвинутих країн допомагав реалізувати завдання структурних перетворень. Важливо при цьому чітко окреслити часові рамки, з наближенням до яких повинні прогресуюче послаблюватися захисні заходи.

Обґрунтування оптимального рівня захисту має супроводжуватися активними регуляційними діями щодо стимулювання інноваційного типу економічного зростання, основними напрямками яких ми вважаємо такі:

1. Пряме (повне чи часткове) державне фінансування пріоритетних напрямів розвитку техніки та базових технологій, а також наукоємних проектів (особливо у стартовий період), які стають об'єктами державних (чи регіональних) цільових програм з їхнім подальшим трансфером у ринковий сектор; проектів у неринковій сфері економіки (фундаментальна наука, освіта, культура, охорона здоров'я, соціальна сфера, екологія, державне управління).

2. Непряма підтримка програм та проектів (у тому числі сфер малого та середнього бізнесу) шляхом надання податкових та митних пільг, податкових кредитів на освоєння принципово нової техніки та технологій (для компенсації високих стартових витрат), сприяння вдосконаленню інноваційної та інформаційної інфраструктури, підготовки та перепідготовки кадрів.

3. Сприяння емісії та продажу акцій компаній, що здійснюють базові інновації; утворення інноваційних секторів міжбанківських валютних бірж.

4. Формування та розвиток системи венчурного фінансування високоефективних, але ризикових інноваційних проектів з урахуванням закордонного досвіду та з частковою участю державних бюджетних та позабюджетних фондів.

5. Залучення вітчизняних, іноземних, міжнародних банків та фондів до фінансування проектів і програм, що реалізують пріоритетні базові технології та мають підтримку держави.

Запроваджуючи в життя інноваційну політику щодо відродження економіки, держава і регіон можуть і повинні спільно створити для цього сприятливі умови. Дослідження вітчизняних вчених, практика регуляційних впливів держави на інноваційні процеси в Україні, врахування особливостей інноваційних процесів у регіонах та результати власних досліджень дали нам підстави розробити концептуально-рекомендаційні підходи до запровадження механізмів державної та регіональної підтримки науково-технічної діяльності, розробки та реалізації проектів регіональних інноваційних програм, які згруповані за такими напрямками.

У сфері державної підтримки інновацій у регіоні запропоновано:

1. Відновити і посилити пільгове оподаткування підприємств і організацій, які здійснюють інноваційно-інвестиційну діяльність, зменшити квоти їх оподаткування та звільнити від оподаткування кошти, одержані закладами й установами освіти та науки, які повністю або частково фінансуються з бюджету, спрямовані на діяльність, передбачену їх статутними документами.

2. Дозволити включення у валові витрати господарських суб'єктів тих витрат, які пов'язані з науково-технічним забезпеченням виробничої діяльності: винахідництвом і раціоналізацією на підприємстві, проведенням наукових, дослідно-експериментальних та конструкторських робіт.

3. Установити тимчасові податкові «канікули» з окремих податків новоствореним малим інноваційним підприємствам для компенсації підвищення видатків початкової стадії впровадження інновацій.

4. Впровадити системну пільгову підтримку підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність на основі структури їх інноваційного циклу та питомої ваги науково-інноваційної діяльності у фонді робочого часу (через систему зниженого до 50 % оподаткування прибутку від реалізації інноваційного продукту та митних тарифів на устаткування для наукових розробок; повного звільнення від місцевих податків; часткового фінансування з бюджету).

5. З метою заохочення підприємств вкладати вільні кошти у вирішення важливих регіональних проблем необхідно передбачити створення венчурних фондів для фінансування таких інноваційних проектів із запровадженням економічного механізму вилучення реінвестованих коштів з системи оподаткування.

6. Для збереження кадрового потенціалу інноваційної сфери та заохочення молоді до участі в науковій та науково-технологічній діяльності слід запровадити спеціальні гранти для молодих вчених, відкрити спеціалізовані ради для захисту кандидатських і докторських дисертацій з новітніх спеціальностей, підвищити заробітну плату науковим працівникам і аспірантам, надати провідним науковцям державних установ інноваційної сфери правовий статус державних службовців України, забезпечивши для них відповідні пільги.

7. Для акумулювання коштів на проведення природоохоронних заходів необхідно ввести «екологічну ціну продукції» екологічно шкідливих підприємств у відсотковому співвідношенні до оптової ціни їх продукції, за рахунок якої треба формувати спеціальний екологічний фонд з подальшим розподілом коштів між регіонами та Державним бюджетом у співвідношенні 80 % до 20 % на користь регіонів.

8. Запровадити механізми державного страхування інноваційних кредитів та надавати державні гарантії зі стратегічних напрямів інноваційної діяльності, особливо це стосується малих інноваційних підприємств, що розробляють та впроваджують високотехнологічну продукцію, діяльність яких пов'язана із значним інвестиційним ризиком.

9. Звільнити від оподаткування внески стратегічних інвесторів при приватизації підприємств високотехнологічної сфери за умов збереження профілю діяльності підприємств, що приватизуються.

10. Звільняти від оподаткування прибутки страхових компаній, одержані від страхування ризикових інноваційних проектів, та здійснювати пільгове оподаткування прибутків від страхування інноваційних підприємств.

Регіональні аспекти підтримки та впровадження інновацій пропонуються нами у вигляді таких заходів.

В організаційно-правовій сфері:

1. Запровадження оцінювання нематеріальних активів (капіталізація інтелектуального ресурсу), розробки відповідних методик та рекомендацій, акредитації компаній, що зайняті таким оцінюванням.

2. Удосконалення (спрощення) механізмів відкриття фірм на базі наукових колективів, а також відповідних об'єктів інтелектуальної власності, холдингових структур, які мають залучати інтелектуальні ресурси в ринкове середовище.

3. Вдосконалення системи реєстрації об'єктів інтелектуальної власності та захисту авторських прав на регіональному рівні.

У регуляторно-адміністративній сфері:

1. Максимальне спрощення всіх процедур реєстрації та початку бізнесової діяльності закордонних компаній на території регіону.
2. Створення радно-спостережного органу, зайнятого питаннями адаптації процесів розробки інтелектуальної продукції до умов інвестиційно-бізнесової діяльності.

У сфері розвитку інфраструктури бізнесу:

1. Створення бізнес-центрів, що сприяють наданню офісів, залученню фінансів та персоналу, інформують про ресурси та можливості регіону.
2. Створення спеціалізованої ради інноваційного розвитку, яка ініціює і регулює реалізацію інноваційних проектів.
3. Створення фондового High-Tech-«майданчику» – спеціалізованої організації, що сприяє залученню інвестицій в інноваційну сферу та задовольняє потенційний інтерес іноземного та вітчизняного капіталу (венчурного, стратегічних інвесторів, публічного, спекулятивного тощо) до інтелектуальних ресурсів регіону.

В інформаційно-рекламній сфері:

1. Каталогізація інноваційних інтелектуальних ресурсів (наукових шкіл, дослідницьких колективів, спеціалістів-розробників, наукових лабораторій, інжинірингових фірм) та інтелектуальної продукції (технологій, знань, наукових розробок тощо).
2. Друк рекламно-інформаційних видань, що популяризують інноваційно-інтелектуальну сферу регіону.
3. Упровадження Інтернет-кампанії – створення та підтримка спеціалізованого інноваційного сайту регіону.

У сфері підготовки кадрів:

1. Підготовка фахівців у справах охорони інтелектуальної власності, зовнішньоекономічної діяльності, комерціалізація результатів НДДКР, менеджерів для High-Tech-сфери.
2. Моніторинг кадрових потреб закордонних та вітчизняних компаній, що починають свою діяльність у регіоні.
3. Аналіз можливостей комерціалізації та інвестування сфери освіти, маркетинг замовлень на фахівців, яких готують навчальні заклади регіону.

Інноваційність регіонального розвитку повинна спиратися на ефективні, добре зарекомендовані в умовах ринкової економіки організаційні моделі та механізми швидкого впровадження наукових розробок, особливо з точки зору існуючої проблеми капіталізації інтелектуальної власності (оцінювання та введення її в обіг), а також законодавчого закріплення цих процесів.

Проведені нами дослідження щодо загальноукраїнських та регіональних особливостей економічного розвитку показали наявність високого науково-технологічного потенціалу. Також, за даними вчених [1, с. 12], Україна займає четверте місце за кількістю програмістів, які мають міжнародний сертифікат, що є одним з безперечних доказів її високого інформаційно-технологічного потенціалу. У цих умовах особливо важливим бачиться вирішення питання ідентифікації інтелектуального продукту, його оцінки, капіталізації та введення безпосередньо до виробничих циклів. У такому аспекті слід більш активно використовувати механізми сприяння впровадженню наукових розробок та новітніх технологій у виробництво.

Спираючись на досвід західних країн та деякі попередні результати впровадження в Україні, ми пропонуємо більш широко застосовувати нові організаційно-виробничі форми, що базуються на сітових принципах та інноваційній спрямованості. Мова йде про кластерні організаційні механізми поєднання знань, підприємництва, фінансів та влади.

Кластер – це територіальне об'єднання взаємопов'язаних підприємств та установ у межах відповідного регіону, що спрямовують свою діяльність на виробництво продукції світового рівня. Кластер може включати велику чи малу кількість підприємств, а також великі та малі фірми в різному співвідношенні. Вчені наводять приклади деяких закордонних кластерів, що успішно працюють у багатьох регіонах Італії, Шотландії та інших країнах і включають до свого складу, головним чином, малі та середні підприємства, причому великі компанії, іноді навіть іноземного походження, формують ядро кластера [3, с. 126].

Кластери відрізняються різними рівнями взаємодій між компаніями, організаціями та інститутами, починаючи від вільних відносин в асоціації до форм структурованого співробітництва та конкуренції. Причому вони не є простою місцевою концентрацією промисловості, а виступають тією ареною, на якій здійснюється реальна взаємодія між місцевими фірмами, а також між фірмами та іншими інститутами. У кластері виникає взаємна підтримка та координація, які відображають поняття соціального капіталу та довіри. В організаційно-правовому аспекті кластери мають ряд особливих рис, які відрізняють їх від іншої ефективної форми співробітництва промислового та фінансового капіталу – фінансово-виробничих груп.

На нашу думку, в аспекті вищевикладеного кластерна форма інноваційності виробництва має чи не основну перевагу з точки зору інституціональної теорії інвестицій: вона, безумовно, сприяє мінімізації трансакційних витрат, тих витрат, що пов'язані з отриманням інформації та встановленням довірливих відносин.

Дійсно, в кластерах вартість операцій, які здійснюються традиційними постачальниками та іншими партнерськими структурами, значно нижча і, перш за все, завдяки високому рівню довіри. Навіть якщо компанії не працювали раніше разом, але мали інформацію одна про одну та підтримували неформальні зв'язки в рамках регіону – вже все це є базою для формування взаємної довіри. Зауважимо також, що в умовах постійно зростаючої складності та швидких змін в економіці важливість співробітництва, яке стимулюється кластерами, важко переоцінити.

Кластери, що виступають як сітьові структури підприємств у відповідних галузях промисловості, існують та можуть бути ідентифіковані в будь-якій державі світу, як у багатих, так і бідних регіонах, країнах – членах ЄС та в тих країнах, що розвиваються, державах з перехідною економікою. Зауважимо, що сьогодні успіхами в кластеризації можуть пишатися Індія, Бразилія, Чилі. У Європі – це Словенія, Польща, Угорщина, Хорватія. Все більшу активність у цьому плані виявляють Словачія, Румунія та Болгарія [2, с. 34].

Усе це можна пояснити тим, що кластери утворюють агломераційну економіку. Спільні кластеризовані фірми мають певні переваги від взаємного використання спеціалізованих трудових пулів, ділових послуг та фінансів. Більше того, обмін ідеями та інформацією здійснюється набагато легше та простіше в кластерах, які стимулюють інновації. Фактичним ядром багатьох всесвітньо відомих кластерів є фірми, які стали світовими інноваційними лідерами у своїх сферах.

Кластери важливі також і в соціальному плані, оскільки вони стимулюють розвиток співробітництва та створення сітьових структур на певних територіях. У кластерах фірми часто кооперуються між собою, наприклад, для продажу та транспортування виробленої продукції. Вони також кооперуються з широким колом інших місцевих «гравців» на ринку, таких як університети, торгові асоціації, торгові палати, а також територіальні державні адміністрації. Об'єднавшись з метою підйому конкурентоспроможності регіону, вони здатні створювати здорове конкурентне середовище, яке приносить вигоду кожному учаснику кластера.

Слід зупинитися ще на одній позитивній характеристиці кластерів. Локальні сітьові структури та підтримуючі структури в кластерах спроможні допомогти малим та середнім підприємствам увійти до процесів глобалізації. В умовах ди-

намічності та відкритості економіки кластеризація допомагає малим та середнім фірмам «на рівних» конкурувати з великими компаніями.

Проте у кластерів також можуть виникати складні проблеми. Основним обмежуючим аспектом виявляється місцева спеціалізація, що прив'язує територію і навіть регіон до конкретної промислової галузі і певною мірою визначає їхні перспективи можливостями цієї галузі чи сфери діяльності. Саме тому кластери повинні постійно зберігати свою інноваційність та спроможність адаптуватися до нових умов на ринку.

Ми можемо зробити висновок, що успішні приклади розвитку сітєвих кластерних моделей підтримки інновацій, які вже мають українську «прописку» (м. Хмельницький, Вінниця, Тернопільська область), дають теоретичне та практичне підґрунтя регіональним аспектам формування сучасних партнерських відносин між адміністрацією, діловими колами, місцевими науковими та навчальними центрами заради підйому економіки регіону, підвищення якості та добробуту населення [6, с. 23].

Крім названих вище, одним з потенційно найсильніших економічних важелів прискореного впровадження інновацій та економічного розвитку вчені називають бізнес-інкубатори [7, с. 30].

Упровадження бізнес-інкубаторів сприяє підтримці малого, переважно інноваційного, підприємництва. Вчені, інженери, винахідники, що бажають організувати власний бізнес, одержують в інкубаторі пільговий доступ до всього необхідного для здійснення своїх ідей: від офісних приміщень на вигідних для підприємців умовах до електронного устаткування та засобів комунікацій. Крім того, проводиться активна технічна та маркетингова допомога підприємцям та малому бізнесу. З точки зору запропонованої інноваційно-мобілізаційної стратегії інвестування для середньо розвинутих районів області, для якої основним завданням є стимулювання розвитку малого бізнесу, ми вважаємо схему створення бізнес-інкубаторів дуже перспективною.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Розглянуті вище рекомендаційні механізми щодо регулювання інвестиційних процесів у регіоні являють собою широкий спектр заходів бюджетної, монетарної, кредитної, податкової, адміністративної та інших політик, що мають специфічний характер для кожного регіону та групи його адміністративно-територіальних утворень. Звичайно, такі заходи створюють і специфічні стимули для потенційних інвесторів, бо, у першу чергу, впливають на доступність та вид джерел фінансування, які найбільшою мірою потребують підтримки з боку держави.

Так, звільнення від оподаткування частини прибутку, що спрямовується на науково-технічний розвиток, а також звільнення від оподаткування (зниження ставки оподаткування) прибутку комерційних банків від кредитування інноваційних програм створюють мотиви та умови збільшення власних та позичених коштів підприємств у загальній сумі інвестицій і це стосується модернізаційно-інноваційної стратегії районів-лідерів та інноваційно-мобілізаційної стратегії середньо розвинутих районів області. Такі заходи, як звільнення від імпортного мита на високотехнологічне устаткування, ноу-хау, права інтелектуальної власності, а також ряд заходів щодо диференціації місцевих податків збільшують можливість інвестицій за рахунок власних джерел фінансування для підприємств усіх груп районів. Такі заходи, як дозвіл на проведення прискореної амортизації у повному обсязі, пільгове оподаткування будівництва соціальної інфраструктури та податкові «канікули» підприємствам у зв'язку із створенням нових робочих місць, приводять до збільшення власних коштів фінансування інвестицій районів-аутсайдерів та середньо розвинутих районів області.

Також запропоновані заходи щодо управління та регулювання інвестиційною сферою передбачають збільшення витрат місцевого та певною мірою, й дер-

жавного бюджетів на такі інвестиційні дії, як створення реєстрів першочергових об'єктів промислової та соціальної інфраструктури та їх фінансування, активний маркетинг підприємств та перспективних видів економічної діяльності на проблемних територіях; державне замовлення на виробництво і постачання найважливіших інвестиційних матеріальних ресурсів; створення бізнес-інкубаторів; сприяння утворенню кластерів сталого проектування та будівництва; екологічної експертизи проектів тощо.

Упровадження іпотечних схем кредитування та стимулювання лізингових операцій (наприклад, зниження податку на прибуток лізингодавця) також сприятиме збільшенню кредитних ресурсів для всіх груп районів області.

Цілком зрозуміло, що впровадження специфічних стимулювальних заходів приведе до різних за змістом та розміром структурних зрушень у джерелах фінансування тих чи інших адміністративно-територіальних утворень.

Бібліографічні посилання

1. **Бажал Ю. М.** Інноваційний розвиток економіки та напрями його прискорення: наук. доп. / Ю. М. Бажал, І. В. Одохук, М. С. Данько та ін.; за ред. В. П. Александрової. – К., 2002. – 80 с.
2. **Бубенко П.** Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні / П. Бубенко, В. Гусев // Економіка України. – 2009. – № 6. – С. 30–39.
3. **Ватаманюк З. Г.** Розвиток інституційного інвестування в Україні / З. Г. Ватаманюк, Т. М. Кушнір // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 124–132.
4. **Герасимова С. В.** Роль фінансових посередників в організації інвестиційної діяльності акціонерних товариств / С. В. Герасимова // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 103–112.
5. **Затонацька Т. Г.** Економіко-правові аспекти бюджетного інвестування в інноваційній сфері / Т. Г. Затонацька // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 36–44.
6. **Сидорова А.** Напрями інноваційного розвитку в промисловості України / А. Сидорова, Г. Анісімова // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 19–26.
7. **Цихан Т.** Инновационная инфраструктура: опыт создания бизнес-инкубаторов / Т. Цихан // Теория и практика управления. – 2004. – № 7. – С. 24–32.

Надійшла до редколегії 25.03.11

ГРОШОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.025:35.072.1

Г. Б. Маркович

*Департамент місцевих бюджетів та інвестицій
Міністерства фінансів України*

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Досліджено суть бюджетного федералізму, принципи фіскальної децентралізації, теоретичні та методичні підходи до розмежування фінансових ресурсів між рівнями державного управління з метою підвищення ефективності надання суспільних послуг.

Ключові слова: місцеве самоврядування, місцеві бюджети, бюджетний федералізм, міжбюджетні трансферти.

Исследована суть бюджетного федерализма, принципы фискальной децентрализации, теоретические и методические подходы к разграничению финансовых ресурсов между уровнями государственного управления с целью повышения эффективности предоставления общественных услуг.

Ключевые слова: местное самоуправление, местные бюджеты, бюджетный федерализм, межбюджетные трансферты.

The article focuses on essence of fiscal federalism, fiscal decentralization principles, theoretical and methodological approaches to the division of financial resources between levels of government to increase the efficiency of public services.

Key words: local government, local budgets, fiscal federalism, intergovernmental transfers.

Місцеві фінанси є важливою складовою бюджетної системи держави. Різноманітна кількість інститутів та інструментів місцевих фінансів вимагає комплексного підходу до проведення їх реформування, а їх розвиток має бути чітко пов'язаний з єдиною державною стратегією розвитку бюджетного устрою та бюджетної системи країни. При цьому основну увагу необхідно приділити системі фінансового забезпечення місцевого самоврядування, яка посідає центральне місце у місцевих фінансах.

Проблемами системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування займалися такі відомі зарубіжні вчені галузі суспільних фінансів, як Р. Бодвей, Р. Масгрейв, Р. Болл, У. Оутс, В. Танзі, Ч. Т'єбу, А. Шах та ін. У постсоціалістичних країнах питання фіскального федералізму та фіскальної децентралізації досліджувалися В. Л. Андрущенко, В. В. Зайчиковою, О. П. Кириленко, І. О. Луїною, К. В. Павлюк, С. В. Слухаєм, Л. Л. Тарангул, І. Я. Чугуновим, Ю. В. Криворотьком, А. М. Лавровим, В. В. Клімановим, В. Б. Христенком. Разом із тим, питання підвищення бюджетного потенціалу місцевого самоврядування потребують додаткового дослідження.

Мета цієї статті – виявлення та вирішення теоретичних та методичних проблем реалізації положень фіскального федералізму для підвищення бюджетного потенціалу місцевого самоврядування, а також розробка науково-практичних пропозицій щодо вдосконалення місцевих фінансових інститутів та інструментів.

Сталий розвиток суспільних відносин зумовлює систематичні зміни у відносинах між центральним урядом та органами місцевого самоврядування. З цієї причини ідея децентралізації прийняття управлінських рішень, яка в більшості випадків супроводжується також фіскальною децентралізацією, стала все більш поширеною у міжнародній практиці. Неоднорідний розвиток суспільних фінансів має місце навіть у розвинених країнах, що зумовлює специфічні особливості фінансових інститутів та інструментів у кожній країні.

Дослідження галузі суспільних фінансів дають можливість визначити, що бюджетний федералізм являє собою систему податково-бюджетних взаємовідносин між органами влади й управління різних рівнів та органів місцевого самоврядування на всіх стадіях бюджетного процесу. Ця система заснована на таких основних принципах:

- рівноправність зазначених суб'єктів податково-бюджетних взаємовідносин із центральним урядом;
- самостійність бюджетів різних рівнів (закріплення за кожним рівнем влади і управління власних джерел доходів, право самостійно визначати напрями їх використання і витрачання, неприпустимість вилучення додаткових доходів і невикористаних або додатково отриманих коштів до бюджетів вищого рівня бюджетної системи, право на компенсацію витрат, що виникли в результаті рішень, прийнятих органами влади та управління, право надання податкових та інших пільг тільки за рахунок власних доходів тощо);
- законодавче розмежування бюджетної відповідальності та видаткових повноважень між центральними, регіональними і місцевими органами влади й управління;
- відповідність обсягу фінансових ресурсів органів влади та органів місцевого самоврядування обсягу виконуваних ними функцій (забезпечення «вертикального» та «горизонтального» вирівнювання доходів місцевих бюджетів);
- наявність нормативно-розрахункових (формалізованих) методів регулювання міжбюджетних відносин та надання фінансової допомоги;
- наявність спеціальних процедур запобігання конфліктам та їх вирішення між різними рівнями влади та управліннями, досягнення взаємоузгоджених рішень із питань податково-бюджетної політики [1].

Бюджетний федералізм має забезпечувати соціально-економічну ефективність, територіальну справедливість і політичну стабільність. Сутність бюджетного федералізму як концепції бюджетного устрою полягає у нормативно-законодавчому встановленні бюджетних прав і обов'язків двох рівноправних сторін – федеральних і регіональних органів влади та управління, правил їх взаємодії на всіх стадіях бюджетного процесу, методів часткового перерозподілу бюджетних ресурсів між рівнями бюджетної системи та регіонами, «прозорості» міжбюджетних відносин і процедур.

Концепція бюджетного федералізму у своїх глибинних підставах є проявом основоположних ідей федералізму як територіальної форми демократії. Вона повинна забезпечувати реалізацію прав кожної особистості і територіальних спільнот людей на отримання певного обсягу соціальних послуг належної якості та відповідають їх інтересам і потребам формам. Конкретні втілення концепції бю-

джетного федералізму спираються на певне поєднання двох взаємодоповнюючих тенденцій: з одного боку – до конкуренції між регіональними органами влади на умовному ринку соціальних послуг, з іншого – до вирівнювання умов цієї конкуренції та забезпечення на всій території країни загальнодержавних мінімальних стандартів надання суспільних послуг.

Теорія бюджетного федералізму заснована на так званій теоремі децентралізації, сформульованій американським економістом У. Оутсом [2]. Для місцевих суспільних товарів та послуг, споживання яких здійснюється географічно локалізованою підмножиною населення і для яких витрати виробництва органом будь-якого рівня влади адміністративно-територіального утворення дорівнюють витратам центрального уряду, завжди більш ефективно, або принаймні не менш ефективно, забезпечити їх надання на місцевому рівні. Місцеві органи влади, отримуючи більш повну інформацію про потреби населення, мають більше можливостей у забезпеченні оптимального співвідношення податкового навантаження та суспільних послуг.

Іншими словами, рівень державного управління, що знаходиться найближче до споживачів суспільних послуг, здатний забезпечити найбільш ефективне витрачання бюджетних коштів (ефективність витрат) для задоволення місцевих потреб. Це дозволяє йому надавати перелік бюджетних послуг на рівні, що забезпечує найбільш повний облік конкретних потреб населення і на якому вигоди від цих послуг перевищують вартість їх надання, яку готові сплачувати споживачі.

Тим самим досягається такий ефективний рівень виробництва суспільних товарів та послуг, який не можуть забезпечити центральні органи влади, якщо дотримуються такі умови: 1) витрати надання суспільних послуг однакові для центральних та місцевих рівнів влади, тобто відсутня економія на масштабі; 2) вироблені на території конкретної юрисдикції суспільні блага повністю спожиті населенням цієї юрисдикції, тобто відсутні зовнішні ефекти; 3) потреби населення місцевих спільнот відрізняються між собою (облік потреби може призводити до значного подорожчання ведення централізованого обліку надання суспільних послуг). У моделі Оутса залишається тим не менш незрозумілим питання про причини розподілу споживачів між територіальними одиницями таким чином, що їх переваги будуть схожі в одному адміністративно-територіальному утворенні, але водночас різнитися між територіями. Гіпотеза, що пояснює це явище, була запропонована ще в 1956 р. американським економістом Ч. Т'єбу [3].

Гіпотеза Т'єбу «голосування ногами» полягає в тому, що споживачі суспільних послуг обирають таку адміністративно-територіальну одиницю, в якій їм буде забезпечено рівень локального суспільного блага та рівень податкового тягаря, найбільшою мірою відповідає їх уподобанням. На практиці існує декілька факторів, що обмежують описану Т'єбу міграцію з фінансових причин. По-перше, зміна місця проживання пов'язана з витратами. По-друге, зовнішні ефекти можуть призводити до того, що витрати переміщення не завжди повністю відносяться до споживачів, які змінюють місце проживання (наприклад, імміграція значної кількості населення може вести до витрат, які несуть місцеві жителі). По-третє, в реальності практично не зустрічається ідеальних суспільних послуг. Іншими словами, локалізація вигод від суспільних послуг не буває абсолютною. По-четверте, практично неможливо привести адміністративно-територіальний устрій у відповідність з економічно оптимальними умовами створення місцевих суспільних послуг.

Додатковою передумовою ефективності бюджетного федералізму є припущення Бреннана і Б'юкенена, згідно з яким конкуренція між різними рівнями державного управління, а також між юрисдикціями одного рівня державного управ-

ління встановлює інституційні обмеження на надмірне втручання держави у приватний сектор економіки [4]. Існує також ряд досліджень, що демонструють позитивний зв'язок фіскальної децентралізації з підвищенням ефективності суспільного сектора, темпами економічного зростання, зниженням міжрегіональних диспропорцій у рівні життя населення.

Крім очевидних переваг фіскальна децентралізація пов'язана також і з рядом негативних наслідків:

- невідповідність між доступними органам регіонального та базового рівнів державного управління ресурсами та закріпленими за ними видатковими повноваженнями (вертикальна незбалансованість бюджетної системи);

- міжтериторіальна диференціація чистих фіскальних вигод – різниці між обсягом одержуваних вигод від надання суспільних благ і рівнем здійснюваних податкових платежів; така диференціація призводить до порушення принципу територіальної справедливості, який передбачає наявність рівного доступу споживачів до суспільних благ незалежно від їх територіального розміщення;

- для високого ступеня децентралізації характерна наявність горизонтальних фіскальних зовнішніх ефектів, пов'язаних насамперед із прагненням місцевих органів влади до досягнення власних цілей за рахунок інших територіальних одиниць (проявом екстерналій такого роду є недобросовісна податкова конкуренція, експорт податкового тягаря і т. ін.) [5].

Таким чином, суть фіскального федералізму полягає в тому, що прийняті на кожному рівні влади і кожної юрисдикції рішення про надання суспільних послуг (незалежно від характеру формування органів влади – виборні чи призначені вищими органами влади) повинні відображати уподобання жителів відповідної територіальної одиниці. Це не зменшує значущості конституційного закріплення повноважень між рівнями державного управління, оскільки це може здійснювати реальний вплив на процес прийняття рішень на всіх рівнях влади, оскільки повноцінні виборні органи несуть відповідальність за прийняті рішення. Але для бюджетного федералізму це важливо лише в тій мірі, в якій затверджений конституцією розподіл владних повноважень впливає на процеси децентралізації управління суспільними фінансами, на здатність швидкої реакції на зміну потреб місцевого населення.

У такому контексті бюджетний федералізм як принцип управління громадськими фінансами передбачає:

- 1) наявність як мінімум двох рівнів державного управління, які здійснюють свої владні повноваження щодо однієї й тієї ж території і одного й того ж населення;

- 2) на кожному рівні хоча б одна сфера повноважень, в якій він повністю автономний;

- 3) визначені гарантії (навіть у формі простого декларування в конституції) автономії кожного рівня управління у своїй власній сфері повноважень [6].

Під ці ознаки підпадає майже будь-яка держава з мінімальним рівнем демократії. Тому країни, незалежно від державного устрою, мають у тій чи іншій мірі децентралізовану систему управління суспільними фінансами і розрізняються між собою за ступенем децентралізації. У розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, були відмінні причини та мотивації для проведення реформ фінансової та бюджетної реформ. А тому наслідки їх реалізації для макроекономічної стабільності і зростання також значно різняться. Але в абсолютній більшості випадків проведення реформ пов'язане з процесом децентралізації: визначення «субсидіарності» як основного принципу функціонування бюджетної системи країн-членів Європейського союзу, включення східної частини ФРН до бюджетної системи країни, впровадження регіонального рівня державного управління у

Португалії тощо. Про використання інструментів фінансової децентралізації було також проголошено у постсоціалістичних країнах: Польщі, Чеській Республіці, Словаччині та Угорщині. Безумовно, такі зміни зумовлені «відображенням політичного розвитку до більш демократичних і спільних форм управління та врядування з метою покращення зв'язку політичних лідерів та їх електорату і забезпечення наближення кількості, якості і обсягу суспільних товарів і послуг до їх отримувачів» [7].

У порівнянні із країнами Західної Європи міста і муніципалітети у країнах, що розвиваються, та постсоціалістичних країнах зіткнулися з більш серйозними проблемами. Вони викликані швидкою промисловою модернізацією й деіндустріалізацією: забезпеченням соціального та екологічного добробуту внаслідок надшвидкого приросту економічної активності, необхідністю додаткового розвитку міської інфраструктури, яка часто знаходилася на стадії становлення. Зокрема, проблеми великих міст у Східній Європі потребували негайного вирішення і також стали поглиблюватися в ході триваючих економічних і соціальних реформ.

У постсоціалістичних країнах підходи до організації місцевого самоврядування різняться в межах від централізованої системи державних органів влади (хоча формально і званих органами місцевого самоврядування) в Білорусі і системи державних органів місцевої влади в Казахстані – до дворівневої системи місцевих органів влади в Росії і в Молдові. Проміжне положення займають країни, в яких один рівень органів місцевого самоврядування існує самостійно (Вірменія, Грузія) або одночасно з державними органами місцевої влади (Киргизія) [8].

У Республіці Киргизія, де на рівні областей та районів існують місцеві органи державної влади, тоді як на рівні поселень сформовані місцеві органи влади, що мають власні повноваження й власні джерела доходів. При цьому районні ради утворені з представників муніципальних утворень і реалізують, згідно із законодавством, інтереси органів місцевого самоврядування поселень.

У Вірменії районний рівень був скасований у результаті реформи, і країна була розділена на адміністративні регіони (марзи), кожен з яких об'єднує територію декількох колишніх районів. При цьому марзи підпорядковані центральним органам влади, і власних бюджетів ці адміністративні одиниці не мають. Місцеве самоврядування було сформоване на рівні поселень і внутрішньоміських комун м. Єревана, ці органи влади є повноцінними органами місцевого самоврядування.

У Грузії, що має на регіональному рівні адміністративні підрозділи центральних органів влади (краї, автономні республіки і Тбілісі), спочатку існували два рівні місцевої влади: місцеві органи влади на рівні районів та органи місцевого самоврядування на рівні поселень. При цьому найбільш ефективно самоврядування було реалізоване саме на рівні поселень. Проте у 2006 р. базовий рівень місцевого самоврядування був скасований. Нині муніципальні утворення на рівні районів є єдиним територіальним рівнем місцевого самоврядування. У той же час незадовільні результати реформи дозволяють говорити про необхідність подальшого реформування місцевого самоврядування, оскільки чисельність населення знову утворених муніципальних утворень досить велика, що знижує ефективність функціонування представницьких органів самоврядування.

У Республіці Молдові був скасований регіональний рівень, центральний уряд там взаємодіє безпосередньо з рівнем місцевого самоврядування, що базується на території районів, двох муніципалітетів, які не входять до складу районів (Кишинів і Бельці), і однієї автономно-територіальної одиниці – Гагаузії. Райони, у свою чергу, взаємодіють із місцевими органами влади, створеними на рівні поселень і міст районного значення. Придністров'я, хоча формально і є територією респу-

бліки, на даний час не включене до бюджетної системи Республіки Молдови. Таким чином, кількість муніципальних утворень із різних джерел різна (деякі джерела враховують тільки органи місцевого самоврядування, що не знаходяться на території Придністров'я).

У Російській Федерації, відповідно до принципів федералізму і ґрунтуючись на «Законі про загальні принципи організації місцевого самоврядування в Російській Федерації» від 1995 р., у різних суб'єктах федерації були створені різні моделі організації місцевого самоврядування. Починаючи з 2006 р., відповідно до нового закону про загальні принципи організації місцевого самоврядування в Російській Федерації (2003 р.), на території країни була введена дворівнева модель місцевого самоврядування, тобто органи місцевого самоврядування утворені на рівні великих міст («міські округи»), районів і поселень. При цьому, хоча районний рівень формально є рівнем місцевого самоврядування, саме на цьому рівні сконцентрований великий обсяг делегованих державних повноважень, і цей рівень позбавлений власних податків. Таким чином, органи районного рівня де факто можна розглядати і як місцеві органи державної влади.

У теоретичних дослідженнях основна увага приділялася проблемі централізованого та децентралізованого виробництва суспільних послуг, принципам, відповідно до яких видаткові повноваження й дохідні джерела мають передаватися владі регіонального та базового рівня державного управління для досягнення максимуму функції суспільного добробуту, тобто визначенню оптимальної пропорції розмежування податково-бюджетних повноважень між різними рівнями влади. Практика визначення такої пропорції вказує на необхідність забезпечення оптимального поєднання всіх можливих фінансових інструментів в умовах постійної зміни зовнішнього та внутрішнього соціально-економічного середовища.

Загальні принципи децентралізації також можливо використовувати при закріпленні податків та зборів за різними рівнями державного управління. Теоретично розподіл фіскальних інструментів може набути двох крайніх форм:

– закріплення повноваження на встановлення й стягнення податків та зборів лише за центральним урядом. Фінансування витрат місцевих бюджетів здійснюється за рахунок міжбюджетних трансфертів або закріплених податків (податкових розщеплень);

– закріплення максимального обсягу повноважень й встановлення та стягнення податків та зборів до місцевих органів влади, у разі необхідності із доповненням надходження місцевих бюджетів закріпленими податками (податковими розщепленнями) [9].

На практиці розподіл таких повноважень здійснюється більш гнучко і не набуває зазначених крайніх форм. Наведена нижче таблиця ілюструє розподіл різних типів податків і міжбюджетних трансфертів, що можуть бути використані для фінансового забезпечення базового рівня державного управління (місцевого самоврядування).

Таблиця 1

Фінансові інструменти місцевого самоврядування*

Фінансові інструменти	Особливості застосування
Власні податки	База оподаткування та ставка податку знаходяться під контролем органів місцевого самоврядування
Регулюючі податки	База оподаткування встановлюється центральним урядом, але ставки можуть встановлюватися органами місцевого самоврядування

*Складено автором за: Treisman D. State Corroding Federalism / D. Treisman // Journal of Public Economics. – 2004. – № 88. – P. 819–843.

Фінансові інструменти	Особливості застосування
Податкові розщеплення	Центральним урядом установлюються база оподаткування та ставка податку, але із фіксованою частиною податкових надходжень до місцевих бюджетів (наприклад, на основі пулу різних податкових джерел), яка розподіляється між органами місцевого самоврядування на основі: 1) обсягу доходів, що збираються в межах кожної адміністративно-територіальної одиниці (принцип походження); 2) інших критеріїв: зазвичай чисельності населення, видаткових потреб, доходної спроможності
Загальні трансферти (гранти загального призначення)	Обсяг фінансових ресурсів, що надаються місцевим органам влади, визначається центральним урядом (як правило, із застосуванням формалізованих методів розрахунку – наприклад на основі рівня податкової спроможності), але при цьому уряд може погоджувати із органами місцевого самоврядування цілі використання таких трансфертів
Спеціальні, цільові трансферти	Загальний обсяг трансферту може бути визначений центральним урядом на основі обсягу витрат бюджету – реципієнта, але у будь-якому випадку центральний уряд визначає перелік програм (або статей витрат), на фінансування яких мають бути використані отримані трансферти

Отже, фінансова автономія органів місцевого самоврядування передбачає, що такі органи мають достатній обсяг власних фінансових ресурсів для фінансування значної частини витрат на виконання ними своїх повноважень відповідно до Конституції чи закону. Ця частина витрат має бути значною для забезпечення повноцінного бюджетного процесу на рівні місцевих бюджетів при визначенні видаткових потреб та планових обсягів фінансування у частині власних повноважень.

Таким чином, як показує емпіричний досвід, функції, які були притаманні державі на всіх рівнях державного управління, в останні десятиріччя значно змінились. Зміни пов'язані з реальними проблемами суспільства, насамперед в економіці, галузі охорони здоров'я та соціальній сфері. Хвиля децентралізації 70-х рр. частково пояснюється лібералізацією відносин із національними та культурними меншинами. Але передача повноважень із центру на місцевий та регіональний рівні мала місце і в країнах із давніми традиціями децентралізації (деякі повноваження швейцарських кантонів були передані муніципалітетам). Тому, розподіляючи владні повноваження між двома і більше рівнями державного управління, слід використовувати класичний інструментарій децентралізації, але враховувати при цьому взаємозалежність інструментів. Містобудування, водопостачання та водовідведення, вивіз сміття, дошкільна та базова середня освіта, соціальні послуги є основними сферами повноважень органів місцевого самоврядування в більшості розвинених країн. Тим не менш значні відмінності спостерігаються у межах та розмірах повноважень у кожній зазначеній сфері. Наприклад, відмінності в адміністративно-територіальному устрої (децентралізація, регіоналізація, розмір муніципалітетів) є визначальними факторами, що впливають на обсяги повноважень та функцій місцевого самоврядування.

Головною проблемою бюджетного устрою, заснованого на принципах фіскального федералізму, є саме досягнення поєднання загальнонаціональних та міс-

цевих інтересів. Сформувати механізми вертикального та горизонтального фінансового вирівнювання у цілому не так і складно, точно так як і забезпечити незалежність та зацікавленість місцевої влади у раціональному використанні місцевих фінансів. Надзвичайно складно саме поєднати їх. Це загальна проблема фінансів – узгодження різнонаправлених приватних, корпоративних і суспільних інтересів, яка може бути вирішена тільки в одному випадку: кінцевому й більш-менш однозначному виграві усіх суб'єктів. Якщо такого результату, на основі критерію оптимуму Парето, досягти не вдається, то ефективність відповідної політики може бути зведена до мінімуму.

Для України можна відзначити, що наразі сформовано відповідні механізми бюджетного регулювання на основі дотацій вирівнювання, які запроваджені Бюджетним кодексом. Однак, по-перше, це вирівнювання здійснюється на досить низькому рівні, оскільки фінансові ресурси держави вкрай обмежені (з цієї причини так і не розроблені до цього часу соціальні стандарти бюджетної забезпеченості). А по-друге, дотування місцевих бюджетів набуло загрозливих масштабів (більше 90 % місцевих бюджетів є дотаційними, а рівень дотаційності сягає 60 %). Водночас превалювання ролі Державного бюджету, в якому концентрується більше половини доходів бюджетної системи, свідчить про неузгодженість загальнодержавних та місцевих інтересів. При цьому неефективно функціонує система стимулювання органів місцевого самоврядування до раціонального фінансового господарювання, а їх власні видаткові повноваження у цій сфері неузгоджені або зведені до мінімуму. Тому необхідні глибокі й рішучі реформи у бюджетній сфері – перегляд складу доходів та видатків, удосконалення механізмів збалансування місцевих бюджетів, модернізація засад функціонування бюджетної системи.

Бібліографічні посилання

1. **Musgrave R.** The Theory of Public Finance / R. Musgrave. – N. Y.: McGraw-Hill, 1959; Oates W. Fiscal Federalism / W. Oates. – N. Y.: Harcourt, Brace, Jovanovich, 1972.
2. **Oates W.** Fiscal Federalism / W. Oates. – N. Y.: Harcourt, Brace, Jovanovich, 1972.
3. **Tiebout Ch.** A Pure Theory of Local Expenditures / Ch. Tiebout // Journal of Political Economy. – October, 1956. 64. – P. 416–424.
4. **Brennan G.** The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution / G. Brennan, J. Buchanan. – Cambridge: Cambridge University Press, 1980.
5. **Oates W.** An Essay on Fiscal Federalism / W. Oates // Journal of Economic Literature. – 1999. – P. 1120–1149.
6. Там само.
7. **Prud'homme R.** The Dangers of Decentralization / R. Prud'homme // The World bank research observer. – 1995. – № 10 (2). – P. 201–220; De Mello L. Fiscal Decentralization and Intergovernmental Fiscal Relations: A Cross-Country Analysis / De Mello L. // World Development. – 2000. – № 28 (2). – P. 365–380.
8. **Голованова Н. В.** Децентрализация государственных полномочий и местная демократия: сравнительный анализ / Н. В. Голованова, Г. В. Курляндская // Матер. засед. Семинара экспертов по местному самоупр. Евроазиат. регион. отд-ния ОГМВ. – М., 2010. – С. 5–9.
9. **Treisman D.** State Corroding Federalism / D. Treisman // Journal of Public Economics, 2004. – № 88. – P. 819–843.

Надійшла до редколегії 23.03.11

О. Й. Шевцова, О. Ю. Кузь*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ БАНКУ
В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ**

Здійснено аналіз наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених, присвячених питанню управління прибутком комерційного банку. Досліджено залежність показника прибутку від ряду факторів для банківської установи. Запропоновано заходи щодо підвищення прибутковості діяльності та напрямки з удосконалення управління прибутком банку в умовах сучасної фінансової кризи.

Ключові слова: прибуток, банк, управління прибутком, фактори впливу.

Осуществлен анализ научных исследований отечественных и зарубежных ученых посвященных вопросу управления прибылью коммерческого банка. Исследована зависимость показателя прибыли от ряда факторов для банковского учреждения. Предложены меры по повышению прибыльности деятельности и направления по улучшению управления прибылью банка в условиях современного финансового кризиса.

Ключевые слова: прибыль, банк, управление прибылью, факторы влияния.

The analysis for the researches of domestic and foreign scientists devoted to the topic of a commercial bank income management has been made in the article. The income indicator dependence on the range of factors for a banking institution has been investigated. Measures for profitability increasing activity and directions for improvement of bank income management have been offered.

Key words: income, bank, income management, impacts.

Актуальність проблеми. Актуальність теми дослідження обумовлена значною роллю прибутку в розвитку банку, в забезпеченні інтересів його власників і персоналу, що визначає необхідність ефективного і безперервного управління ним.

Сучасний стан банківської системи характеризується як нестійкий, що відображається на фінансових результатах усіх комерційних банків. Так, протягом 2009 року сукупний чистий збиток банківської системи України склав 38,45 млрд. грн., тоді як у 2008 році прибуток складав 7,3 млрд. грн.

Досягнення високої ефективності функціонування банку є головною метою, яку ставлять перед собою його власники, а управління прибутковістю є одним із пріоритетних завдань фінансового менеджменту банку. Ефективний механізм управління прибутком банку дає змогу в повному обсязі реалізувати завдання та цілі, поставлені перед ним, сприяє результативному виконанню функцій цього управління.

Отримання прибутку на достатньому рівні необхідно банківським установам для залучення нового капіталу, що дозволить збільшити обсяги та підвищити якість пропонованих послуг, стимулює діяльність керівництва банку до розширення та удосконалення операцій, зниження витрат і розвитку банківських технологій.

З одного боку, прибутковість банку є визначальним фактором його ефективної діяльності. З іншого боку, наявність відповідного обсягу прибутку (або його відсутність) не завжди характеризує певний рівень стійкості та конкурентоздатності. Особливого характеру оцінка системи управління прибутком має в умовах нестабільного рівня ліквідності.

Аналіз останніх наукових публікацій. Окремі питання отримання прибутку і підвищення ефективності банківського бізнесу були розглянуті в роботах таких вітчизняних вчених, як І. А. Бланк, О. О. Примостка, О. О. Рибалка, О. В. Петраковська, І. Бушуєва та ін. Питання банківського менеджменту та банківської діяльності розглядаються в роботах російських авторів: Є. Ф. Жукова, М. З. Бора, В. В. Пятенко, Ю. І. Коробова, Ю. С. Масленченкова, Е. А. Уткіна та інших, а також в роботах таких відомих західних економістів, як Дж. К. Ван Хорн, П. С. Роуз, Дж. Ф. Сінкі, Е. Дж. Долан, К. Р. Макконел та С. Л. Брю.

Водночас у даних джерелах привертає увагу відсутність комплексного підходу до побудови механізму управління прибутком банку. Дане питання або взагалі не розглядається, або розглядаються поверхово як дещо другорядне щодо фінансового менеджменту.

Метою роботи визначено проведення оцінки сучасних досліджень щодо управління прибутком банку та виявлення основних сегментів проблеми, що розглядаються в аспекті сучасної фінансової кризи. Виявлення факторів впливу на прибуток банку та можливості удосконалення системи управління прибутком для окремої банківської установи.

Основні результати дослідження. Для дослідження питання управління прибутком банку нами було розглянуто ряд наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених, в яких висвітлювалась дана проблема.

До окремого напрямку вирішення даного питання можна віднести дослідження, присвячені оцінці ступеню впливу структурних компонентів на розмір банківського прибутку. Оскільки, за словами Чернишової Л., «проблема структуризації прибутку є актуальною областю банківського фінансового менеджменту» [13, с. 33]. Даним напрямом досліджень також займалися такі вітчизняні та іноземні науковці, як Г. О. Кравченко, Ю. С. Масленченков, Роуз Пітер С. та Дж. Ф. Сінкі.

Також іще один аспект дослідження проблеми управління прибутком банку розглядається в роботах, присвячених розгляду методів підвищення прибутковості, що застосовуються провідними світовими банками. Так, Крістофер Батт, голова правління компанії Batt & Partners Consulting Ltd, зазначає: «Основні заходи, що приймаються в усьому світі банками, де менеджмент вже і так на належному рівні, націлені на доведення стратегії і методів управління до світового рівня. Їх задача – підвищення прибутковості при збереженні ризиків на прийнятному рівні» [2, с. 68].

У роботах таких науковців, як В. Зубко, Л. Данілова, А. Левчук, О. Орлов, розглядаються проблеми та наслідки управління прибутком підприємств. Звичайно, окремі теоретичні положення та висновки даних наукових досліджень можуть бути застосовані до банків. Однак такий підхід до вирішення проблеми не дозволяє досягати необхідного для практичного застосування в банку рівня конкретизації досліджуваних питань.

До іншого напрямку дослідження проблеми можна віднести статті, які присвячені або окремо питанню аналізу прибутковості комерційних банків, або в яких прибутковість розглядається як один із критеріїв оцінки фінансової стійкості банку. Даному напрямку досліджень присвячена значна кількість праць таких науковців: Г. Г. Фетісов, Л. О. Примостка, О. В. Петраковська, М. В. Ключніков, А. Насонова. На думку О. В. Петраковської, актуальність розгляду даного питання полягає в тому, що «головною метою аналізу банківської діяльності є пошук резервів підвищення ефективності функціонування банку на основі вивчення передового досвіду та досягнень науки і практики банківської справи» [8, с. 147]. Проте в даних джерелах питання управління прибутком банку або взагалі не розглядається, або розглядається досить поверхово.

Публікації таких авторів, як О. А. Криклій, Т. Н. Данилова, Н. З. Карацева, присвячені переважно проблемам оцінки фінансової ефективності та конкурен-

тоздатності філій банків і побудові фінансового механізму управління ними. Але необхідно зауважити, що питання управління прибутком, доходами та витратами в банку практично не розглядаються: переважають рекомендації щодо організації та методики оцінки діяльності філій банку, трансфертного ціноутворення в банку з розгалуженою мережею, маркетингових аспектів відкриття філій тощо.

До окремої групи досліджень належать публікації останніх років, присвячені питанню функціонування банків в умовах фінансової кризи, оскільки, за словами Домініка Бартон, «з якої б причини не виникла криза – через неефективне управління або несприятливі макроекономічні умови, – банк з успіхом подолає її, якщо в міру виправлення ситуації за допомогою добре відомих, але рідко використовуваних управлінських прийомів відновить довіру до себе» [1, с. 20]. Вплив фінансової кризи на результати діяльності комерційних банків досліджували такі науковці та практики, як Г. Резнік, Д. Бартон, Р. Ньюелл, Г. Вілсон, І. Бєлих.

Що стосується безпосередньо теми нашого дослідження, то питанню саме управління прибутком банку присвячена досить незначна кількість праць. Так, О. О. Рибалка головною метою управління прибутком банку вважає «забезпечення максимізації добробуту засновників, учасників банку в поточному та перспективному періодах» [12, с. 163]. До того ж в її дослідженнях зазначається, що «ефективний механізм управління прибутком банку дає змогу в повному обсязі реалізувати завдання та цілі, поставлені перед ним, сприяє результативному виконанню функцій цього управління» [12, с. 164].

У роботах Н. П. Радковської детально розглядається взаємозв'язок фінансового менеджменту і управління прибутком комерційного банку. Сутність управління прибутком вона формує таким чином: «Управління прибутком комерційного банку являє собою складний багатофункціональний механізм, що складається з окремих ланок, тісно пов'язаних між собою, до яких відноситься визначення підрозділів банку, що беруть участь у процесі управління прибутком; планування доходів, витрат і прибутку банку; застосування способів оцінки рівня прибутковості банківської діяльності; визначення методів поточного регулювання прибутку» [10, с. 22].

Особливої уваги, на нашу думку, заслуговують дослідження І. М. Бікбова, який розглядає механізм управління прибутком у банку з точки зору системного і процесного підходів. Специфікою його робіт є те, що він акцентує свою увагу на банках з розгалуженою мережею філій. За його словами, «управління прибутком у банку з розгалуженою мережею філій – це комплекс взаємопов'язаних управлінських рішень щодо процесу його формування, розподілу та використання» [4].

Таким чином, проблема прибутком банку залишається недостатньо дослідженою в наукових роботах як вітчизняних, так й іноземних авторів. У даних джерелах привертає увагу відсутність комплексного підходу до побудови механізму управління прибутком банку. Тому необхідне подальше дослідження даного питання, особливо за наявності нових тенденцій у розвитку банківського сектора країни, які принесла із собою світова фінансова криза.

Світова практика управління розглядає з точки зору системного та процесного підходів. Так, зміст першого полягає в об'єднанні сукупності управлінських впливів у багаторівневу взаємозалежну систему всіх організаційних елементів банку: організаційної структури, персоналу, виробництва, фінансів та маркетингу, які зорієнтовані на досягнення різних цілей в умовах зовнішнього середовища, що змінюється [6].

Процесний підхід визначає процес управління як чотири взаємопов'язані функції: планування, аналіз, регулювання, контроль під час прийняття оптимальних управлінських рішень керівництвом і структурними підрозділами банку для досягнення цілей і виконання завдань [4]. Як показують результати досліджен-

ня, доцільніше розглядати управління прибутком відповідно саме до процесного підходу.

Поточну ситуацію в управлінні прибутком можна охарактеризувати наступним чином: істотне зменшення можливості із залучення фінансових ресурсів з відкритого ринку – підвищення ставки на ринку МБК – погіршення ситуації з ліквідністю – зростання ставки кредитування – жорсткість вимог до позичальників – зниження кількості угод [3].

Нестійкий стан банківської системи відображається на фінансових результатах усіх комерційних банків. Найбільші приватні банки України за підсумками 2009 року зазнали величезних збитків. Прибуток за офіційними звітами року отримали тільки державні Ощадбанк і Укрексімбанк. Так, протягом 2009 року сукупний чистий збиток банківської системи України склав 38,45 млрд. грн., тоді як 2008 року прибуток складав 7,3 млрд. грн. (рис. 1) [9].

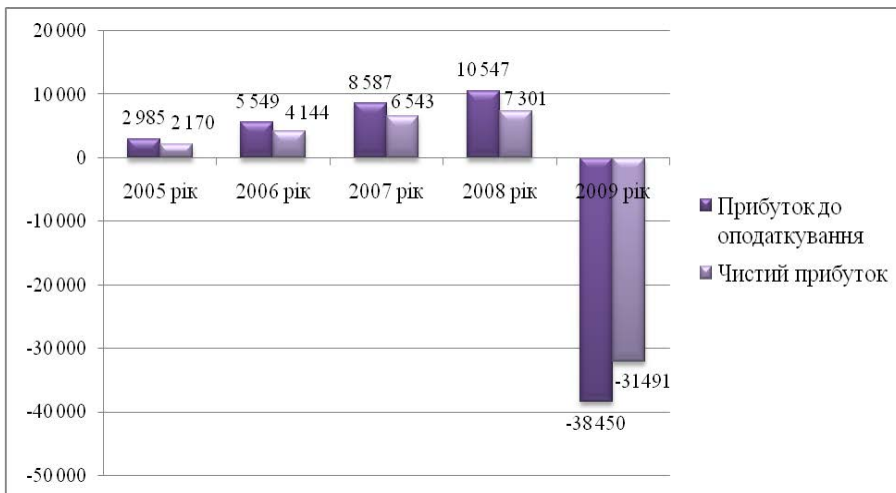


Рис. 1. Динаміка прибутку до оподаткування та чистого прибутку банків України за 2005–2009 роки, млн. грн

Така ситуація стала наслідком зменшення активів за 2009 рік на 45,8 млрд. грн. В основному воно відбулося за рахунок скорочення обсягів кредитних операцій, частка яких становить 79,2 % усіх активів. У структурі кредитного портфеля значно збільшилась частка проблемних кредитів – у 3,88 рази, що, значною мірою, вплинуло на фінансовий результат банків.

За даними НБУ, на 1 грудня 2009 року проблемні кредити серед всього кредитного портфеля складають 8,75%. Проблема заборгованість у 2009 році збільшилась з 18 млрд. грн. до 65,3 млрд. грн. На цю ж величину і були сформовані резерви по кредитах. У той же час зменшення зобов'язань банків протягом 2009 р. склало 41,7 млрд. грн [9].

При розробці даної проблеми нами було виявлено, що криза негативно вплинула майже на всі основні банківські показники – обсяги наданих кредитів та залучених депозитів, ліквідність банківської системи та прибуток як агрегований показник діяльності банків. Виключення становить лише капітал, зростання якого відбулось завдяки збільшенню його розміру за попередні роки з метою нарощення видачі кредитів та вливання капіталу з боку іноземних материнських структур для банків з іноземним капіталом.

На відміну від банківської системи, на показники діяльності досліджуваного нами ВАТ «Астра Банк» криза не мала настільки руйнівного впливу.

За допомогою програми Statistica в модулі «Множинна регресія» було досліджено, як залежить показник прибутку ВАТ «Астра Банк» (надалі «банк») (Y) від наступних факторів (X_i):

- власний капітал – X_1 ;
- кошти клієнтів – X_2 ;
- обсяг наданих кредитів – X_3 ;
- загальноадміністративні витрати – X_4 .

та визначено ступінь впливу кожного з цих факторів на розмір прибутку.

У ході дослідження незалежну змінну X_1 – власний капітал – виключено із рівняння як неінформативний фактор і рівняння множинної регресії набрало вигляду:

$$Y = -1606 + 0,008621X_2 + 0,004182X_3 - 0,001283X_4.$$

Коефіцієнти при незалежних змінних a_2 і a_3 вказують на те, що із збільшенням X_2 та X_3 на одиницю їх значень Y збільшується на 0,00862 тис. грн. і 0,00418 тис. грн. відповідно. А із збільшенням показника X_4 на одиницю його значення Y зменшиться на 0,00128 тис. грн.

Тому ми спробуємо на основі наведеного рівняння запропонувати шляхи збільшення показників, що прямо пропорційно впливають на розмір прибутку – кошти клієнтів та обсяг наданих кредитів, а також зменшити загально адміністративні витрати з метою підвищення прибутковості діяльності банку.

Спершу ми розглянемо, яким чином банк може збільшити обсяги залучених коштів клієнтів. На думку Г. Резнік, «банки можуть почати залучати новий капітал, як тільки вони представлять на суд громадськості і влади переконливий сценарій фінансового оздоровлення. Приплив капіталу, а також нові навички в області кредитування мають величезне значення для відновлення кредитної діяльності та підвищення прибутковості банку» [11, с. 63].

На нашу думку, незважаючи на кризу, зараз у банків відкриваються непогані можливості для залучення нових споживачів фінансових послуг. Найбільш очевидний спосіб – розсилка повідомлень про безпеку та надійність банку потенційним клієнтам, які прагнуть перекинутися куди-небудь від ослаблених конкурентів. Менш очевидний, але більш перспективний шлях – це послання підприємцям, де акцентується роль банку як надійного партнера, який забезпечить всі фінансові потреби клієнта. Такий підхід має привести до успіху, оскільки багато банків різко скоротили фінансування бізнесу.

Надалі розглянемо, яким чином можна збільшити обсяг наданих кредитів з метою підвищення прибутковості діяльності банку. Зазначимо, що ми досить позитивно оцінюємо діючі програми банку і вважаємо, що при використанні їх на належному рівні та постійному пристосуванні до потреб клієнтів банк зможе досягти значних конкурентних переваг. Проте банк не може розвиватись лише шляхом збільшення кількості виданих кредитів. Такий сценарій розвитку був характерним майже для всіх вітчизняних банків у докризовий період і, зрештою, призвів до плачевного стану всієї банківської системи.

Відомо, що найбільший ризик, з яким стикаються банки, що прагнуть до успіху та підсилюють роботу з продажу, полягає в тому, що інститут може продати сумнівний кредит. На нашу думку, для протидії цьому ризику аналізованому банку необхідно звернутись до досвіду передових світових банків, де управління кредитами стало «сферою високих технологій». Для конкретних сегментів наразі розробляється різна кредитна політика на основі глибокого розуміння їх кредитоспроможності в минулому і прогнозах на майбутнє.

Методи кредитної оцінки стали науковими і включають кредитний скоринг, тобто оцінку заявок на основі статистичних моделей у сегментах фізичних осіб, малих і середніх підприємств, а також експертні системи – у сегмента корпора-

тивних позичальників. Для забезпечення достатньої рентабельності кредитування зараз широко використовується ціноутворення з поправкою на ризик (risk-adjusted pricing – RAP). Для зниження операційних витрат на управління кредитами впроваджуються численні нові інформаційні системи. Автоматизуються системи обробки кредитних заявок і завчасного попередження – такі як оцінки рівня ризику та динамічного скорингу на підставі поведінки. Навіть у ході діяльності щодо виправлення проблемних ситуацій і при стягненні заборгованості великою мірою покладаються на сучасні системи, наприклад, автоматизованого телефонного дзвінка [2].

На нашу думку, за будь-якого випадку керівники ВАТ «Астра Банк» повинні діяти так, ніби всі видані банком позики були «безнадійні», хоча б тому, що у періоди економічної нестабільності ризик неповернення значно збільшується.

Надалі нам необхідно запропонувати шляхи скорочення загально адміністративних витрат банку. У ході дослідження ми виявили, що найбільшу частку структури адміністративних витрат аналізованого банку займають витрати на персонал.

Проте ми наполегливо не рекомендуємо банку скорочувати витрати на персонал шляхом звільнення працівників. Керівництву необхідно усвідомити, що вони ризикують втратити своїх найбільш здібних менеджерів. Коли ринок праці оживе, вони зможуть піти до конкурентів або обрати іншу кар'єру.

Для розв'язання даного питання ми пропонуємо звернутись до успішних прикладів іноземних банків. Наприклад, при неможливості використовувати фінансові стимули керівники Fifth Third Bancorp і їх колеги з TCF Financial Corp. і Webster Financial Corp. намагаються мотивувати свій ключовий персонал шляхом більш частого спілкування з топ-менеджерами, поліпшення кар'єрних перспектив і шансів на більш швидке просування службовими сходами.

Наведемо ще один шлях. Побояючись «відтоку талантів», банк Fifth Third Bancorp проявляє велику обережність у питанні зниження витрат. Тут реалізовано програму розвитку персоналу, приділяючи основну увагу 300 співробітникам, вибраним з 22 тис. службовців. Головним чином, «група обраних» представлена керівниками ліній бізнесу і регіональними менеджерами, яким довірено забезпечення присутності банку на нових або найважливіших для нього ринках. У процесі навчання їх об'єднують у «універсальні команди особливого призначення», підключаючи фахівця, що допомагає учасникам тренінгу зрозуміти особливості різних ринків [3].

Таким чином, беручи на озброєння описаний вище вдалий досвід іноземних банків, банк зможе не лише знизити витрати на утримання персоналу, а й одночасно утримати в банку кращих професіоналів.

На нашу думку, удосконалена система мотивації керівників банку, причетних до процесу управління прибутком, допоможе підвищити якість управління прибутком ВАТ «Астра Банк», і, як наслідок, досягти конкурентних переваг у нелегкий післякризовий період.

Новітнім інструментом організації системи винагороди вищого керівництва є інформаційні технології. За умови комплексного впровадження системи управління комерційним банком, інформаційні технології в змозі не тільки збудувати і відстежити бізнес-процеси в усіх сферах діяльності; вони також припускають взаємозв'язок винагороди персоналу, в тому числі вищого менеджменту, з результативністю банківської установи [7].

Для досягнення цієї мети у банку пропонуємо впровадити інформаційні рішення зі стратегічного управління, засновані на сучасній концепції Balanced Scorecard (карта збалансованих показників). Такі рішення дозволяють побудувати карту збалансованих показників як для банку і його підрозділів, так і для окремих ключових посад.

Основні показники діяльності (key performance indicators – KPI) групуються за чотирма напрямками (рис. 2).



Рис. 2. Карта збалансованих показників та індикаторів діяльності банку

KPI автоматично розраховуються на основі даних, одержуваних з системи управління банком. Основний принцип дії інформаційних систем управління полягає в тому, що інформація вводиться на рівні первинного користувача; тому є об'єктивною, а розраховані показники відображають реальну ситуацію, що складається у банку. При правильній організації авторизації доступу до даних системи, інформація про результати діяльності банку може потрапляти не тільки на стіл менеджерів, але одночасно і до рук Правління Банку [5].

Крім того, що інформаційна система дозволяє ознайомитися з об'єктивними даними без посередництва (минаючи обробку фінансовими службами банку), вона може автоматично відстежувати ступінь досягнення поставлених завдань (певних KPI) і розраховувати розмір справедливої винагороди вищого менеджменту банку [7].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, збиткова діяльність банківської системи України поставила актуальне питання про необхідність управління прибутком банківської установи в умовах його обмеженого обсягу та періодичної наявності збитків. Напрямами дослідження мають стати уточнення сутності і функцій управління прибутком банку в умовах фінансової кризи. Управління прибутком банку повинно розглядатися як в умовах отримання прибутку, так і в умовах наявності збитку. Сутність управління прибутком банку має розглядатися з урахуванням принципів антикризового управління. Важливим є виявлення керованих та малокерованих процесів у системі управління прибутком. Це можливо за рахунок уточнення системи показників щодо планування, аналізу, контролю діяльності банківської установи.

Дослідження системи показників прибутковості, збитковості та виявлення індикаторів безпеки щодо управління прибутком банку є необхідною складовою системи управління прибутком в умовах фінансової кризи. Це дає змогу знизити фінансові загрози діяльності банку. Отримання значень індикаторів безпеки щодо управління прибутком можливо у загальному механізмі управління прибутком та окремо в механізмі забезпечення фінансової безпеки банку. Ці механізми повинні розвиватися кожен окремо, за окремими принципами діяльності. Менеджмент фінансової безпеки та менеджмент прибутку діє за своїми просторовими та часовими ритмами. Це потребує узгодження на загальному рівні менеджменту банку в цілому.

Розробка рекомендацій щодо послідовного впровадження адаптивного менеджменту в процес управління функціонуванням комерційних банків саме той інструментарій, що має об'єднати різні рівні менеджменту та дати можливість досягнути необхідного рівня стійкості банку.

Бібліографічні посилання

1. **Бартон Д.** Банк после кризиса / Д. Бартон // Банковский менеджмент. – 2009. – № 3. – С. 18–23.
2. **Батт К.** Управление «мирового класса» / К. Батт // Банковская практика за рубежом. – 2007. – № 8. – С. 68–70.
3. **Белых И.** Кризис – время для инноваций / И. Белых // Банковский менеджмент. – 2009. – № 3. – С. 8–13.
4. **Біков І. М.** Механізм управління прибутком у банку з розгалуженою мережею філій [Електронний ресурс] / І. М. Біков // Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/texts/2008_24/24.1.38.pdf
5. За что платят топ-менеджерам? [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://rabota.mail.ru/news/1041/>
6. **Заєць О. В.** Інструментарій банківської справи: навч. посіб. / О. В. Заєць, П. Є. Житній, В. І. Кудрявцев. – Луганськ, 2000. – 352 с.
7. Как мотивировать топ-менеджеров [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=1424>
8. **Петраковська О. В.** Теоретико-методичні аспекти аналізу фінансових результатів діяльності банків / О. В. Петраковська // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – 2009. – № 3. – С. 145–149.
9. Підсумки діяльності комерційних банків України за 2009 рік та завдання на 2010 рік [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=1550&menu
10. **Радковская Н. П.** Методические подходы к управлению прибылью коммерческого банка / Н. П. Радковская // Финансы и кредит. – 2006. – № 1. – С. 20–25.
11. **Резник Г.** Не только выживание / Г. Резник // Банковская практика за рубежом. – 2009. – № 6. – С. 62–67.
12. **Рибалка О. О.** Підходи до управління прибутком банку / О. О. Рибалка // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11. – С. 161–165.
13. **Чернышова Л.** Методы оценивания степени влияния структурных компонентов на размер банковской прибыли / Л. Чернышова // Экономист. – 2003. – № 11. – С. 32–35.

Надійшла до редколегії 23.03.11

УДК 336.742

В. М. Климова, І. Є. Семенча

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ БАНКІВ У КРИЗОВИХ УМОВАХ

Розглянуті шляхи, що сприяють підвищенню прибутковості банків у кризових умовах, можливі методи її збільшення. Здійснено аналіз доходів у банківській системі України в цілому, а також розглянуто вплив фінансової кризи на результати діяльності вітчизняних комерційних банків. Запропонована схема заходів, що сприяють підвищенню прибутковості банків.

Ключові слова: прибутковість, фінансова криза, діяльність банку, банківська система.

Рассмотрены пути, способствующие повышению прибыльности банков в кризисных условиях, возможные методы её увеличения. Проведен анализ доходов в банковской системе Украины в целом, а также рассмотрено влияние финансового кризиса на результаты деятельности отечественных коммерческих банков. Предложена схема мероприятий, которые способствуют повышению прибыльности банков.

Ключевые слова: прибыльность, финансовый кризис, деятельность банка, банковская система.

Consider ways to ensure the profitability of banks in crisis conditions, the possible directions of increasing profitability. The analysis of income in the banking system of Ukraine as a whole, as well as the influence of financial crisis on the performance of domestic commercial banks. A scheme of activities that enhance the profitability of banks.

Key words: profitability, financial crisis, bank activity, bank system.

Актуальність проблеми. В умовах швидкоплинного зовнішнього середовища на фоні світової кризи, що, безперечно, негативно впливає на діяльність фінансового сектора економіки, банки повинні звернути особливу увагу на проблему оптимізації структури доходів та підвищення ліквідності, адже вони виступають як регулятори грошового обігу й посередники в акумуляції та перерозподілі грошових ресурсів. На сьогоднішній день, в умовах фінансової кризи, банки взагалі призупинили свою діяльність, зменшилась кількість депозитів, почали збільшуватись ставки по кредитах, збільшилась значна кількість проблемних активів. Це негативно впливає на прибутковість банківського сектора. Вище означені аспекти вимагають від банків підвищення ефективності діяльності, удосконалення методичних підходів до забезпечення фінансової стійкості шляхом більш повного використання банківських інструментів і послуг.

Оскільки прибуток є одним із найважливіших індикаторів, які характеризують фінансові результати діяльності банків, є матеріальною основою подальшого функціонування та визначення рейтингу на банківському ринку [9], то утримання його на достатньому рівні необхідно банківським установам для залучення нового капіталу, що дозволяє збільшити обсяги та підвищити якість пропонованих послуг, стимулює удосконалення операцій, зниження витрат і розвиток банківських технологій.

Аналіз останніх наукових публікацій. Проблемам забезпечення прибутковості та фінансової стійкості банків в ринковій економіці присвячено праці багатьох провідних вітчизняних і зарубіжних учених. У науковій літературі вивченню цього питання присвячені праці О. Бакун [3], В. Мехрякова [7], С. Никитіна [8], А. Якименко [10], В. Б. Захожай, К. С. Базилевич [2], але в роботах відсутнє відображення впливу фінансової кризи на предмет дослідження. Західні вчені, наприклад, С. Маєрз, П. Роуз, Р. Брейлі, також розробляли теоретичні та методологічні засади оцінювання рівня прибутковості діяльності банку, що є підґрунтям для подальшого розвитку економічних теорій з питань оцінювання прибутковості діяльності банку. На наш погляд, детального вивчення потребує можливість застосування запропонованих вченими заходів щодо сучасних умов діяльності банківської системи в Україні.

Метою дослідження є аналіз прибутковості вітчизняних банків, що є одним з найважливіших показників ефективності функціонування, їх стабільності в умовах кризового середовища, та визначення можливих напрямків збільшення прибутковості банківського сектору.

Основні результати дослідження. Для розв'язання завдань дослідження використано комплекс взаємопов'язаних теоретичних та емпіричних методів: теоретичний аналіз, систематизація та порівняння, вивчення й узагальнення практичного досвіду з досліджуваної проблеми, метод семантичного аналізу даних.

Як показав аналіз управління прибутком – це складний багатофункціональний механізм, який складається з окремих елементів, тісно пов'язаних між собою [3]. Основними елементами є: визначення підрозділів банку, які беруть участь у процесі управління прибутком; планування доходів, витрат та прибутку банку; застосування способів оцінки рівня прибутковості банківської діяльності; визначення методів поточного регулювання прибутку. Управління результативністю діяльності банку здійснюється на різних рівнях: на вищому – макrorівні; на мікрорівні (окремих напрямків діяльності банку, конкретних продуктів, окремих робочих місць, взаємин із клієнтами).

Дослідження прибутковості в діяльності банків потребує уточнення як самого терміну «прибутковість», так і методологічної бази, що його визначає.

Розкриття економічного змісту цього терміну забезпечить, на нашу думку, більш точний вплив на чинники, які визначають прибутковість.

Різні погляди на термін «прибутковість» можна узагальнити у вигляді такої семантичної моделі (рис. 1).

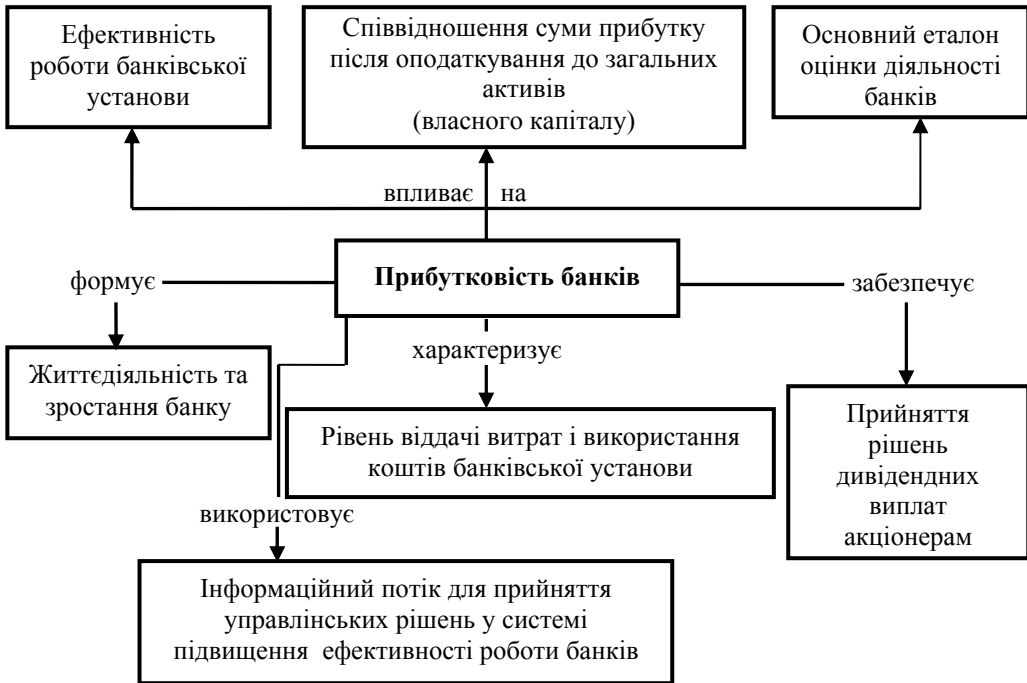


Рис. 1. Семантична модель терміну «прибутковість» банку

За результатом проведеного аналізу методологічних основ використання прибутковості банківських установ, з'ясували, що прибутковість банку характеризується за допомогою різних показників.

На думку О. В. Васюренка та К. О. Волохатої [4], двома найбільш важливими показниками аналізу прибутковості банку є показники:

- процентна дохідність активів;
- процентна дохідність капіталу.

Автори А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко [1] зауважують, що основними показниками, які характеризують прибутковість банку, є:

- рентабельність (прибутковість) активів;
- рентабельність витрат;
- чиста процентна маржа;
- чистий серед;
- рівень іншого операційного доходу.

Ці показники, на думку авторів, досить повно характеризують діяльність банку з точки зору її ефективності.

На думку А. І. Єкімова [6], прибутковість банку залежить, насамперед, від оптимальної структури його балансу в частині активів і пасивів та від цілеспрямованої роботи банківського персоналу. Автор звертає увагу на те, що важливими умовами забезпечення відповідного рівня прибутковості банку є:

- оптимізація структури доходів і витрат;

- визначення мінімально допустимої процентної маржі;
- виявлення тенденцій у дохідності кредитних операцій;
- планування мінімальної дохідності маржі для прогнозування орієнтованого рівня процентів за активними та пасивними операціями.

Якщо підсумувати усе вищезазначене, прибуток – підсумковий показник, який описує, з одного боку, достатні утворюючі потоки грошових надходжень для забезпечення нормального рівня прибутковості, а, з іншого боку, виступає у вигляді бар'єрної прибутковості капіталу власника.

На практиці, динаміка одного із головних показників, які характеризують ефективність банківської діяльності, – прибутковості активів – протягом двох останніх років по банківській системі України демонструє постійне зниження (рис. 2).

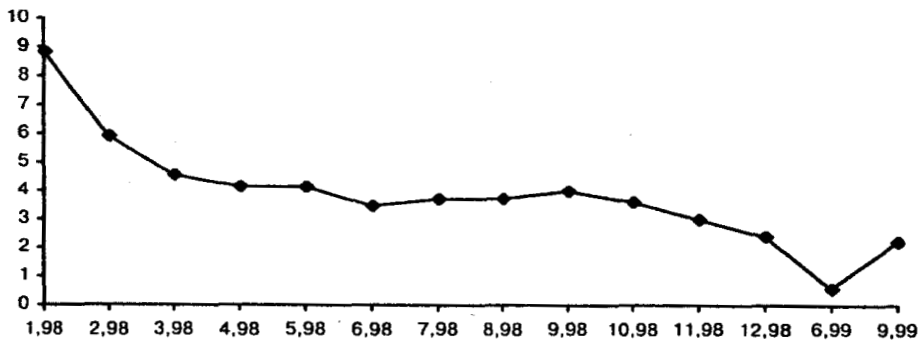


Рис. 2. Динаміка прибутковості активів у 2008–2009 рр. (ROA), % [9]

Зауважимо, що для банків розвинених країн цей показник коливається на рівні 0,75–1,5 %. Щодо ситуації, яка склалася у першій половині 2009 року, коли рівень прибутковості активів знизився до 0,58 %, то її слід вважати як критичну. За даними НБУ [5] прибуток/доходи банків за 11 місяців 2009 року порівняно з відповідним періодом минулого року зросли на 24,6 % і склали 131,4 млрд. грн. Витрати банків за 11 місяців 2009 року порівняно з відповідним періодом минулого року зросли на 62,1 % і склали 159,1 млрд. грн.

Від'ємний фінансовий результат по системі банків на 01.12.2009 р. досяг 27,6 млрд. грн., що пов'язано з подальшим зростанням банківських витрат вищими темпами у порівнянні з прибутком. Найбільшу питому вагу в структурі витрат продовжують займати відрахування до резерву під активні операції банків, які порівняно з відповідним періодом минулого року зросли у 3,6 рази і на 01.12.2009 р. становили 64 млрд. грн. (40 % витрат). Тобто, витрати банків зросли у порівнянні з минулим роком на 62,1 %.

Фінансова криза 2009 року дедалі глибше проникала у фінансову та економічну системи України, від чого банки перебували під подвійним тиском внутрішніх і зовнішніх проблем, зіткнулись з серйозними справами реструктуризації банківської системи України в цілому.

Негативно вплинули на прибутковість і зміни у портфелі активів, зокрема такі, як зниження ваги кредитного портфеля в активах, тому що кредити завжди були найдохіднішими банківськими активами. Проблемні кредити призводять до збитків банку, а тому є ще однією причиною зниження прибутковості.

Розглянувши погіршення прибутковості в банківській системі України в цілому, варто розглянути вплив фінансової кризи на результати діяльності вітчизняних комерційних банків. Звернемось до даних Асоціації українських банків щодо змін, які відбулись з прибутковістю капіталу банків (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень прибутковості активів вітчизняних комерційних банків [5]

Назва банку	Роки									
	2005		2006		2007		2008		2009	
	1*	2*	1	2	1	2	1	2	1	2
Приватбанк	57,417	2,179	52,869	1,444	59,284	2,729	50,298	1,611	49,987	1,588
Укрсоцбанк	38,292	1,090	39,987	1,639	38,767	1,160	36,856	1,593	34,167	1,067
УкрСиббанк	23,583	0,526	23,987	0,307	22,878	0,530	22,178	0,768	21,356	0,546
ПУМБ	31,434	1,541	29,971	1,345	28,176	0,393	27,367	0,393	25,278	0,412
Укргазбанк	17,057	0,699	16,876	0,69	15,187	0,973	13,627	0,973	13,672	0,915

* 1 – прибуток, млн. грн., 2 – питома вага, %.

За розглянутими результатами бачимо, що окремі банки характеризуються зниженням прибутковості активів, проте окремі банки, як «УкрСиббанк» та «Укргазбанк», змогли збільшити показники у 2008 році, але 2009-му їх показники погіршились. Значне зниження прибутковості зазнав Перший Український Міжнародний Банк (ПУМБ). «УкрСиббанк» показав з 2006 року збільшення рівня прибутковості. Це пов'язано з тим, що банк спромігся суттєво наростити фінансовий результат діяльності. Так, у 2006 році фінансовий результат діяльності склав 68,585 млн. грн., у 2007 році показник зростав до 199,77 млн. грн., а у 2008 отримано результат 427,62 млн. грн. Такі показники свідчать про те, що окремі вітчизняні комерційні банки здатні зберігати позитивні результати діяльності в умовах фінансової кризи. Вітчизняні банки застосовують класичні економічні методи оцінки рівня прибутковості результатів діяльності. Процес оцінювання повинен відбуватися за результатами прибутковості роботи банку в межах квартального періоду. Це дасть можливість своєчасно реагувати на зміни, які відбуваються під впливом кризи.

За результатами проведеного аналізу можемо зробити висновок, що висока прибутковість банків є скоріше легендою. Для банків як установ, діяльність яких значною мірою заснована на довірі з боку клієнтів і які розпоряджаються значною частиною суспільного капіталу, важливе значення, мають такі характеристики, як надійність та стабільність.

Крім того, слід зауважити, що з огляду на сьогоднішній день в умовах кризового середовища орієнтація на стабільність видається найвиваженішою політикою, а тому вважаємо надзвичайно необхідним розглядати всі можливі шляхи для збільшення прибутковості банків.

На нашу думку, шляхами підвищення прибутковості банків у кризових умовах можуть бути наступні.

Загальне зростання групи активів, що приносять процентний дохід та збільшення власного капіталу, наприклад, кредитних операцій банку. Правильне проведення зваженої маркетингової і процентної політики. Наслідком цього стане підвищення числа банківських вкладників.

Збільшення питомої ваги доходних активів у сукупних активах. Максимізація прибутку вимагає не збереження коштів, а їх використання для видачі позик і здійснення інвестицій (з урахуванням резервів).

Зміна загального рівня процентної ставки по активних операціях банку. Постійне дослідження та врахування факторів (крім специфічних), що визначають розмір процента по активних операціях; попит на кредитному ринку; ставки конкуруючих банків та інших фінансово-кредитних установ.

Зміна структури портфелю доходних активів, тобто підвищення питомої ваги ризикових кредитів у кредитному портфелі банку, наданих під високі проценти. Банк повинен правильно дослідити допустимість ризику, розробити проект прий-

няття негайно практичного рішення, спрямованого або на використання ризикових операцій або на виробітку системи заходів, що знижують можливість появи витрат банку від проведення тієї чи іншої операції.

Забезпечення зростання непроцентних доходів, а саме: приділення більшої уваги доходам від надання послуг, оптимізація пасивів, зменшення загально адміністративних витрат, зменшення витрат на створення банківської послуги, що дасть змогу знизити її ціну.

Правильне управління активами і пасивами банку, а також ризиками: розподіл економічного капіталу банку під ризики, визначення політики управління фондами банку та ризиком ліквідності, правильне встановлення лімітів по ринкових ризиках, моніторинг результатів, що дало б змогу привести структуру банківського балансу і позабалансових позицій у відповідність з його стратегічними цілями.

Управління ризиком процентних ставок: досягнення цільового рівня чистої процентної маржі, спреда, чистого процентного доходу, передбачення руху процентних ставок, встановлення процентних ставок за залученими та наданими коштами, визначення динамічної структури активів і пасивів на підставі гепаналізу та дюрації, використання засобів хеджування.

Вдале управління по всіх вказаних напрямках допомогло б збільшити прибутковості банку та досягти мінімізації ризиків.

Вважаємо, що організацію впровадження запропонованих заходів треба здійснювати з врахуванням принципів системності та комплексності. Отже, управління процесами прибутковості в кризових умовах бачимо у відповідності до розробленої схеми (рис. 3).



Рис. 3. Схема загальних організаційних заходів щодо підвищення прибутковості банків

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, у статті проведено аналіз прибутковості в банківській системі України в цілому. Визначе-

но, що витрати банків зросли у порівнянні з минулим роком на 62,1 %. Для уточнення терміну «прибутковість» у банку були узагальнені різні погляди та представлені у вигляді семантичної моделі (див. рис. 1). Розглянувши вплив фінансової кризи на результати діяльності вітчизняних комерційних банків, визначено, що окремі вітчизняні комерційні банки здатні зберігати позитивні результати діяльності в умовах фінансової кризи. З огляду на це запропонована загальна система організаційних заходів, що може сприяти покращенню становища інших банків (див. рис. 3).

Напрямами подальших досліджень бачимо більш детальну розробку та удосконалення запропонованих шляхів, які сприятимуть підвищенню прибутковості банківського сектору України.

Бібліографічні посилання

1. **Алексєєнко М. Д.** Оптимізація операцій комерційного банку / М. Д. Алексєєнко, А. М. Герасимович // Банківська справа – 2001. – № 6. – С. 26–28.
2. **Базилевич К. С.** Економічна сутність прибутку в умовах трансформації економіки / М. Базилевич // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – 2007. – № 11. – С. 130–132.
3. **Бакун О.** Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України / О. Бакун // Вісник НБУ. – 2005. – № 1. – С. 45–50.
4. **Васюренко О. В.** Економічний аналіз діяльності комерційних банків: навч. посібник / О. В. Васюренко, К. О. Волохата. – К., 2006. – 463 с.
5. **Дмитренко М.** Управління фінансами банку / М. Дмитренко // Вісник НБУ. – № 11. – С. 28–29.
6. **Єкімов А. І.** Фінансове планування у банку / А. І. Єкімов // Фінанси України. – 2001. – № 8. – С. 102–104.
7. **Мехряков В.** О некоторых аспектах регулирования конкурентных отношений на рынке банковских услуг / В. Мехряков // Банковское дело. – 2003. – Ст. 12. – С. 25–28.
8. **Никитин С.** Прибыль: теоретические и практические подходы / С. Никитин // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – Ст. 5. – С. 20–27.
9. **Примостка Л. О.** Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України / Л. О. Примостка // Вісник НБУ. – 2005. – № 1. – С. 45–50.
10. **Якименко А.** Про гроші треба знати все / А. Якименко // Закон і бізнес. – 2002. – Ст. 11. – С. 4.

Надійшла до редколегії 23.03.11

УДК 336. 71

О. Д. Вовчак

Університет банківської справи Національного банку України

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ТА ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ

Дестабілізаційні процеси у фінансовій сфері України, в діяльності банків вимагають розвитку комплексних заходів щодо підвищення рівня фінансової безпеки цієї діяльності. Запропоновані заходи розробляються з урахуванням впливу світової фінансової кризи та регуляторних дій Національного банку України.

Ключові слова: банк, банківська система, фінансова криза, фінансова безпека, кризові явища, інструменти управління.

Дестабилизационные процессы в финансовой сфере Украины, в деятельности банков приводят к необходимости принятия комплексных мер повышения уровня

финансовой безопасности данной деятельности. Предложенные меры разрабатываются с учетом влияния мирового финансового кризиса, а также регуляторных действий Национального банка Украины.

Ключевые слова: банк, банковская система, финансовый кризис, финансовая безопасность, кризисные явления, инструменты управления.

Destabilizing processes in the financial sphere of Ukraine lead to the necessity of taking complex measures to increase the level of financial security of activity. Offered measures take in consideration the influence of the world financial crisis as well as regulatory actions of the National Bank of Ukraine.

Key words: bank, banking system, financial crisis, financial security, crisis effects, regulatory instruments.

Сучасний стан економіки країн світу без перебільшення можна охарактеризувати як стан «світової рецесії» [1]. Виявилися хибними прогнози щодо того, що економічна криза відбудеться у середньостроковому періоді та матиме сегментарний характер. Фінансова система України, як і фінансові системи інших країн, впритул зіткнулася з найбільшою за останні 50 років світовою кризою.

У системі економічної безпеки України важливу роль відіграє її фінансова складова, від рівня якої залежать реалізація національних інтересів та стабільний економічний розвиток. Створення фінансової безпеки набуває особливої актуальності у період фінансово-економічної кризи, оскільки розлад фінансів держави призводить до втрати внутрішньої та зовнішньої платоспроможності, нестабільності національної грошової одиниці, зниженню доходів населення та активів суб'єктів господарювання.

Банківська система виступає однією із важливих складових механізму сучасної ринкової економіки. Основою банківської системи є банківські установи, які володіють певною сукупністю важелів впливу на фінансову, інвестиційну, виробничу та інші сфери економіки.

Вивченням питань фінансової нестабільності та кризових явищ займалося багато вітчизняних науковців із країн СНД, зокрема А. Анікін, О. Василик, А. Грязнова, Д. Дробозіна, І. Д'яконова, Н. Заяц, С. Мочерний, К. Павлюк та ін. Проте динамічні процеси кризових явищ потребують детальнішого аналізу впливу кризи на банківський сектор країни щодо забезпечення фінансової безпеки окремих банків та удосконалення використання інструментів управління кризами в банківській системі України.

Проблемам фінансової безпеки присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені: Б. Данилишин, З. Варналій, В. Вітлінський, А. Градов, Л. Маханець, П. Мельник, Л. Тарангул та ін. Однак наявність вищезазначених загроз глобального та національного характеру в умовах тривалої фінансово-економічної кризи в країні потребує ґрунтовного аналізу рівня фінансової безпеки та адекватної її оцінки. Зважаючи на викладене вище, мету цієї статті ми вбачаємо у виявленні особливостей впливу фінансової кризи на банківську систему в Україні та вдосконаленні методичних засад стабілізації рівня фінансової безпеки щодо використання окремих інструментів управління кризою в банківській діяльності.

Д. Василик категорію фінансової безпеки визначає як досить багатопланове поняття в економічному контексті та надзвичайно актуальне в політичному, оскільки воно є результатом практичних заходів з боку законодавчої та виконавчої влади у сфері фінансів [2, с.17]. На думку М. Карліна, більш містким є визначення, надане колективом авторів з Національної академії внутрішніх справ України: фінансова безпека країни є таким станом 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 [3].

Особливої актуальності набуває питання оцінки загроз у фінансово-кредитній сфері. А. І. Сухоруков у монографії. «Сучасні проблеми фінансової безпеки України» [4, с. 36] вказує на такі загрози: обмежувальний характер грошово-кредитної політики, її спрямованість переважно на мінімізацію інфляції, а не на потребу економічного зростання; невисокий рівень монетизації економіки, дефіцит платіжних засобів; надмірна питома вага готівки у загальному обсязі грошової маси; обмеженість монетарних інструментів для регулювання пропозиції грошей та ін.

Світова фінансова криза являє собою найбільшу макроекономічну загрозу фінансовій безпеці України протягом останніх років. В українській економіці світова фінансова криза має кілька проявів. По-перше, вона призвела до кризи ліквідності у банківському секторі. Останні кілька років перед кризою банки активно розвивали кредитування населення за рахунок залучення з-за кордону коштів. Проте в умовах, коли закордонні банки згорнули свої кредитні програми, українські банки опинилися перед загрозою ліквідності. Для повернення закордонних кредитів банки змушені були перекредитовуватися за значно вищими ставками, а, крім того, нові залучені кошти стали значно дорожчими. До того ж були значно посилені вимоги до фінансового стану позичальників.

Потрібні обґрунтовані висновки щодо впливу кризи на національну економіку з метою виявлення можливих заходів та інструментів підвищення рівня фінансової безпеки, забезпечення ефективного антикризового управління банківською діяльністю. Дослідженню впливу фінансової кризи саме на банківську систему різних країн розглядається в роботах вітчизняних науковців. Так, О. Шевцова та І. Чичкан [5] аналізують відповідні наслідки кризи в діяльності таких країн, що розвиваються, як Індонезія, Індія. Виявлено, що першочерговим заходом для подолання кризи було нарощування капіталу банківських систем.

Цікавою з боку виявлення впливу кризи на економіку країни визначено оцінку боргового фінансового ризику як критерію фінансової безпеки України керівником відділу стратегії монетарної політики Апарату Ради НБУ О. Л. Яременко. Автор вказує [6] на те, що реальний сектор зменшив власну безпеку більш ніж у 4 рази, отримуючи кредити, які не забезпечені реальним зростанням доходів. А у 2009 р. взагалі отримав негативне значення індексу через негативні фінансові результати, а отже й відсутність джерел для погашення боргів. Природно, що банки отримали ризики масових неплатежів за кредитами. І вже наприкінці 2008 р. держава вимушена була розпочати рекапіталізацію банків шляхом випуску ОВДП на 13,8 млрд. грн., у 2009 р. – на 13,7 млрд. грн., у I кварталі 2010 р. – на 6,4 млрд. грн. У моделі цей процес відображений як зменшення безпеки сектора державного управління у 2008–2009 рр. відносно попередніх років.

Найменш навантаженим фінансовим ризиком протягом останніх передкризових років є сектор державного управління (протягом 2001–2007 рр. коефіцієнт концентрації фінансової боргової безпеки >1). Тому логічно, що під час кризи держава прийняла на себе частину сукупного ризику, перебираючи на себе зобов'язання реального сектора, домогосподарств, банківської системи. Власне це і сталося протягом 2008–2009 рр. Умова бездефіцитності бюджету унеможливила рівномірний розподіл сукупної частки фінансової безпеки між основними системними суб'єктами. У цьому приховано проявилася дуже неприємна для недостатньо конкурентоспроможних країн альтернатива державної фінансової політики епохи глобальної кризи: або проінфляційне пом'якшення фінансової дисципліни, або дефолт.

На погляд С. В. Ткаченко, така оцінка ситуації у розрізі сукупних ризиків фінансової боргової безпеки дає можливість оцінювати як їх фінансові, так і структурні аспекти, здатна вказувати на необхідність та напрями перерозподільних заходів монетарного та боргового характеру і повинна стати складовою частиною аналізу економічної безпеки країни [6].

Забезпечення фінансової безпеки як банківської системи України в цілому, так і окремих її складових, виходячи з їх виключного значення для соціально-економічного розвитку держави, – складна і багатогранна проблема, якій необхідно приділяти постійну увагу. Тим більше, що навіть в опублікованих Концепції розвитку банківської системи України та Комплексній програмі розвитку банківської системи України питання фінансової безпеки банків не отримали належного відображення [7].

В оцінці відповідності банківської системи критеріям і стратегії фінансової безпеки держави, на думку фахівців, слід виділяти три взаємопов'язаних аспекти. По-перше, загальна оцінка життєздатності системи. По-друге, оцінка ролі центрального банку у банківській системі, його законодавчих функцій і надійності практичного механізму їх реалізації. По-третє, оцінка здатності банківської системи до взаємодії як між її окремими суб'єктами, так і з державними й громадськими центрами з приводу вироблення довгострокових стратегічних і короткострокових цілей розвитку економіки [8, с. 150].

Стан і ресурсні можливості вітчизняної банківської системи суттєво впливають на економічний розвиток усієї держави. Банківська мережа стає стрижневим елементом у створенні умов фінансової стабілізації та забезпеченні стійкого економічного зростання. Якщо провести оцінку здійснення процедури ліквідації банків України за період 1992–2011 рр., то можливо виявити тенденцію до зростання кількісних показників цього процесу (табл. 1, 2). Так, за перше десятиріччя свого існування банківська система України втратила майже 100 банків. З 1992 по 2003 р. з Державного реєстра банків України було вилучено 107 банків. На 1 січня 2001 р. у стадії ліквідації перебувало 38 комерційних банків, на 1 січня 2002 р. – 35 банків, на 1 січня 2003 р. – 24 банки, на 1 січня 2004 р. – 20 комерційних банків.

Таблиця 1

Кількість банків, що були ліквідовані протягом 1992–2003 рр.*

Рік	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Кількість банків	3	6	11	1	11	10	16	11	9	6	10	7

*Складено за даними НБУ [9].

Нині чимало банківських установ перебувають у стадії ліквідації. Табл. 2 містить дані щодо цього.

Хоча криза в діяльності банку зовсім небажана, механізм ринкової економіки і специфічні умови діяльності банків роблять її практично неминучою. Більш того, за час свого існування будь-який комерційний банк неодноразово зіштовхується із серйозними проблемами в роботі, здатними призвести його на межу банкрутства. І в цих умовах важливо бути готовим вчасно виявити проблеми й здійснити адекватні кроки щодо виходу з кризи з огляду на те, що відкрита стадія кризи, як правило, настає внаслідок збігу цілого ряду причин, що вже одержали до цього часу достатній розвиток.

Таблиця 2

Кількість банків, що знаходились на стадії ліквідації протягом 2004 р. – 01.01.2011 р.*

Рік	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	на 01.01.2011
Кількість банків	20	20	19	19	13	14	18	21

*Складено за даними НБУ [9].

Національний банк України, який розробляє та впроваджує грошово-кредитну політику, покликаний контролювати стан комерційних банків, установ-

люючи відповідні норми банківської діяльності, здійснюючи постійний нагляд за нею та регулюючи банківську систему.

Ці функції мають на меті забезпечення стійкості й запобігання банкрутства банків. Вибір конкретних інструментів грошово-кредитної політики здійснюється з урахуванням особливостей національної фінансової, банківської системи, зокрема фінансового стану банків, ступеня розвитку інструментів грошового ринку та рівня його включення у процес інтеграції [10]. В Основних засадах грошово-кредитної політики на 2010 та 2011 рр. ураховано сучасні тенденції в економіці країни, грошово-кредитній сфері та їх взаємний вплив на суспільний розвиток, а також оцінку подальшої перспективи, обґрунтовано напрями монетарної політики й передбачено комплекс змінних індикаторів фінансової сфери, спрямованих на регулювання грошового обігу та кредитування економіки з метою забезпечення стабільності національної грошової одиниці [11, 12].

З метою стримування інфляційного тиску та упередження поглиблення дисбалансу в структурі активно-пасивних операцій банків Національний банк України з 1 січня 2008 р. підвищив облікову ставку з 8,0 до 10,0 % річних, а з 30 квітня 2008 року – до 12,0 % річних. Для стимулювання заощаджувальної активності населення у січні – вересні, а також з метою повернення коштів у банківську систему, відплив яких відбувся у IV кварталі 2008 р., Національним банком України вжито заходи щодо підвищення вартості національної валюти через зростання рівня відсоткових ставок за активно-пасивними операціями. За 2008 р. середньозважена відсоткова ставка за операціями з обміну іноземної валюти на національну валюту (своп) становила 15,1 % річних, за операціями прямого репо (розрахунково) – 13,8 % річних та за короткостроковими кредитами, які надавалися банкам у вересні – грудні 2008 р. щодо фінансового оздоровлення, – 14,1 % річних.

Починаючи з червня 2009 року облікова ставка почала зменшуватись та на кінець 2010 р. вже становила 7,75 %, що вказує на покращення ситуації та стабілізацію показників НБУ [9].

Зазначимо, що у кризовий період НБУ успішно використовував і такий інструмент грошово-кредитного регулювання, як обов'язкові резервні вимоги. Цей інструмент в основному застосовувався для регулювання надлишкової ліквідності банків в іноземній валюті з метою унеможливити її використання для проведення спекулятивних операцій. У цей період Національний банк підвищував нормативи обов'язкового резервування за строковими депозитами в іноземній валюті нефінансових корпорацій та домашніх господарств на 1 % (з 3 % до 4 %), а за коштами на поточних рахунках і депозитами на вимогу в іноземній валюті нефінансових корпорацій та домашніх господарств – на 2 % (з 5 % до 7 %). Відповідно за період із вересня 2008 р. до березня 2009 р. НБУ провів стерилізаційних операцій на загальну суму 29,68 млрд. грн. [9].

Відбулися зміни в інструментах грошово-кредитного регулювання, що зрештою і визначає монетарну політику НБУ у кризовий період. Передусім зміни стосувалися середньозваженої процентної ставки за операціями рефінансування НБУ, що яскраво відображає зростання попиту на його кредитні ресурси з 2008 р., коли проблема ліквідності банківської системи України набула особливої гостроти.

Розглядаючи монетарну політику Національного банку в кризовий період, проаналізуємо і його процентну політику. На перший погляд може видатися, що центральний банк активно не використовував відсоткову політику як інструмент грошово-кредитного регулювання. Однак, на думку експертів, така ситуація була зумовлена адміністративним втручанням в операційну діяльність НБУ, внаслідок чого він упродовж певного періоду не проводив операцій з рефінансування і, отже, й не оголошував процентні ставки. Це позбавляло суб'єктів ринку орієнтирів щодо вартості кредитних ресурсів, а центральний банк – важелів впливу на

формування ставок на міжбанківському ринку, що унеможливило ефективне використання процентного каналу трансмісійного механізму монетарної політики [9].

Створення системи фінансових інструментів антикризового управління банківською діяльністю та підвищення рівня її фінансової безпеки має бути спрямовано на перехід від оперативних заходів НБУ на спектр інструментів та регуляторних заходів, спроможних модернізувати фінансову систему України. А саме це заходи щодо протидії надмірним курсовим коливанням та підтримання стійкості банківської системи.

Серед необхідних заходів визначимо такі: посилення ролі НБУ у процесах курсоутворення шляхом активних валютних інтервенцій; розвиток механізмів управління валютним курсом з метою забезпечення його гнучкості; зміна концепції регулювання руху капіталів щодо зняття обмежень на приплив капіталу, посилення контролю за його відпливом; зміцнення банківської системи; активізація політики рефінансування, розгляд питання щодо зменшення рівня обов'язкового резервування; надання субординованих кредитів для підтримки вітчизняних банків.

Фінансова безпека банківської діяльності має бути забезпечена розвитком цілої низки державних заходів та заходів окремих банків. Національний банк України має скоординувати дії з іншими регуляторами – Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг та Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Мають бути оновлені Концепція фінансової безпеки України та розроблені Концепція фінансової безпеки окремих фінансових ринків та Стратегічні напрямки розвитку фінансових ринків з урахування використання інструментів антикризового управління.

Банківські установи мають розвивати у своїй діяльності напрямки підтримки фінансової безпеки, формувати стратегію фінансової безпеки, яка має бути узгоджена із загальною конкурентною стратегією банків. Саме цей напрямки у банківській діяльності допоможе запобігти загрозам з боку світових кризових явищ, по-перше, фінансовому ринку та, по-друге, реальному сектору національної економіки.

Бібліографічні посилання

1. **Вовчак О.** Причини та наслідки впливу світової фінансової кризи на розвиток банківського і реального секторів економіки України / О. Вовчак, Н. Поляк // Вісник НБУ. – 2009. – № 9. – С. 22–25.
2. **Василик О. Д.** Теорія фінансів : підручник / О. Д. Василик. – К., 2000. – 416 с.
3. **Карлін М. І.** Фінансова система України / М. І. Карлін. – К., 2007. – 324 с.
4. **Сухоруков А. І.** Проблеми фінансової безпеки України: монографія / А. І. Сухоруков. – К., 2004. – 117 с.
5. **Шевцова О. Й.** Підвищення рівня капіталізації банків як умова зміцнення кредитної системи / О. Й. Шевцова, І. І. Чичкан // Вісник Дніпропетр. ун-ту. Серія «Економіка». – 2010. – Т. 18, № 10/1. – Вип. 4(3). – С. 78–83.
6. **Ткаченко С. В.** Оцінка боргового фінансового ризику як критерію фінансової безпеки України / С. В. Ткаченко, О. Л. Яременко. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lib.academy.sumy.ua/library/Visnik/Numbers/1
7. Концепція фінансової безпеки України. [Електронний ресурс.] – Режим доступу: www.ufin.com.ua/koncersia/008.doc
8. **Сенчагов В.** Экономическая безопасность: состояние экономики, фондового рынка и банковской системы / В. Сенчагов // Вopr. економики. – 1996. – № 6. – С. 144–153.
9. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [/www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
10. **Галушак О.** Фінансові інструменти управління кризовим банківництвом в Україні / О. Галушак, О. Вовчак // Вісник НБУ. – 2010. – № 3. – С. 16–20.

11. Основні засади грошово-кредитної політики на 2010 рік // Вісник НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Rada_NBU/OsnovZasad-2010.pdf
12. Основні засади грошово-кредитної політики на 2011 рік. // Вісник НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Rada_NBU/OsnovZasad-2011.pdf

Надійшла до редколегії 23.03.11

УДК 336. 71

О. Й. Шевцова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ГРОШОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ

Розглянуто сучасну грошову систему України, регуляторні функції Національного банку України, особливості їх реалізації в умовах кризи та посткризового періоду. Визначено фактори стабілізації грошової системи та взаємовплив грошової та банківської системи. Представлено основні стратегічні спрямування дій регулятора.

Ключові слова: гроші, грошова система, фактори стабілізації, особливості регулювання, вплив банківської системи.

Рассмотрены современная денежная система Украины, а также регуляторные функции Национального банка Украины, особенности их реализации в условиях кризиса и в посткризисном периоде. Определены факторы стабилизации денежной системы и взаимно влияние денежной и банковской систем. Представлены основные стратегические направления действий регулятора.

Ключевые слова: деньги, денежная система, факторы стабилизации, особенности регулирования, влияние банковской системы.

The article gives a review upon the modern monetary system of Ukraine and regulatory functions of the National Bank of Ukraine and the features of the realization of these functions under the conditions of the crisis and in post-crisis period. The work defines the factors of stabilization of monetary system and mutual effect of monetary system and banking. It also presents the main strategic directions of the regulatory actions.

Key words: money, monetary system, stabilization factors, features of regulations, banking system influence.

Грошова система країни є віддзеркаленням стану її національної економіки. Гроші як «...джерело підприємницької енергії у структурі економічних зв'язків виступають у ролі посередницької ланки між поточною і майбутньою господарською діяльністю, витратами виробництва та його кінцевими результатами» [1, с. 3]. Саме тому питання відповідності структури та організації грошової системи, ступеня її адаптації до циклічності розвитку економіки є проблемою постійно актуальною, особливо у періоди криз та депресій.

Організація грошового обороту та її регулювання здійснюється за участі банків, Центральних банків тієї чи іншої країни. Саме тому забезпечення нормального функціонування грошової системи – це одна із завдань банківської системи.

Основні інструменти, які застосовувалися центральними банками у період останньої фінансової кризи: зниження базових відсоткових ставок до рекордних мінімумів, пропозиція ліквідності широкому колу фінансових установ, зменшення вимог резервування, викуп (прямий або опосередкований) цінних паперів банків. Додатковими заходами слугували ре капіталізація банків та гарантування емітованих ними цінних паперів [2, с. 5].

Правові норми, що формують грошову систему, визначаються в багатьох країнах безпосередньо в банківському законодавстві, перш за все у законах, які регламентують діяльність центральних банків. Грошово-кредитна політика центрального банку, а саме Національного банку України, значною мірою формується через завдання стабілізації грошової системи.

Різні аспекти грошово-кредитного регулювання економіки досліджують у своїх працях такі вітчизняні науковці, як І. Алешина, Г. Багратян, О. Барановський, О. Береславська, Т. Вахненко, О. Гаврилюк, М. Головін, Н. Гребенюк, Я. Гудзевич, О. Данилишин, А. Дуков, О. Дзюблюк, Т. Дідівська, І. Зарицка, С. Коновалова, М. Несторенко та ін. Однак недостатньо врахованими в теоретичних дослідженнях залишаються проблеми ефективності методів та інструментів грошово-кредитного регулювання у контексті кризових процесів, особливо в умовах глобалізації, що призводять до більшого впливу кризи на фінансові ринки країн з «малими відкритими економіками» (у тому числі України) [2, с. 6].

Метою статті є аналіз сучасного стану грошової системи України щодо характеру та особливостей регулювання, виявлення досвіду антикризового циклічного регулювання та оцінка взаємовпливу грошової та банківської системи.

Особливості регулювання діяльності грошової системи визначаються рядом факторів впливу на її характер. Одним з актуальних факторів стабілізації грошової системи є фактор виникнення «брудних грошей» та виведення капіталу з країни [3]. Наступним фактором провідними фахівцями визначається необхідність формування нової фінансової архітектури, тобто сукупності певних процедур регулювання фінансових ринків та моніторингу їх ефективності, а також запровадження нових механізмів диверсифікації резервних валют [4].

Визначення пріоритетних цілей монетарної політики НБУ та проблеми визначення ступеня його незалежності у прийнятті монетарних рішень [5]. Однією з таких пріоритетних цілей є цінова стабільність. О. Петрик до цього пропонує прив'язки курсоутворення до частки споживчого кошику товарів та послуг, яку можна купити за одну гривню. Це завдання, за думкою фахівця, можливо виконати за умови зниження інфляції: «...За низької інфляції підтримуватиметься цінова конкурентоспроможність української економіки» [5, с. 8]. Незалежність центрального банку знижує інфляцію та її мінливість.

Необхідно відзначити й недосконалість фіскальної системи [6]. Податкова реформа, на жаль, не відповідає антикризовим вимогам і не розв'язує завдань та протиріч, які на даний момент склалися у фінансово-економічній сфері. Ще у кейнсіанській моделі антициклічної політики передбачаються фіскальні важелі впливу на динаміку економічного циклу: витрати, пов'язані зі здійсненням державних закупівель товарів і послуг; податкові важелі макроекономічного регулювання [7, с. 454].

У 2009 р. грошово-кредитна політика ґрунтувалася на необхідності виконання середньострокових цілей і засад. На цьому етапі економічного розвитку головні ризики для стабільності національної валюти містяться у площині динаміки внутрішніх цін. Темпи інфляції на сьогодні досягли таких меж, коли вони не лише істотно позначаються на реальних доходах населення та вартості заощаджень, а вже найближчим часом можуть безпосередньо відобразитися на показниках економічного розвитку [8]. Макроекономічні умови проведення грошово-кредитної політики значно ускладнювалися з огляду на ризики розгортання рецесійних процесів у реальному секторі, що зумовлюються як прогнозованим уповільненням світової економічної динаміки та зниженням внутрішнього попиту, так і ускладненим доступом до зовнішніх та внутрішніх джерел фінансування.

Основні засади грошово-кредитної політики на 2010 рік ураховують тенденції розвитку вітчизняної економіки та грошово-кредитної сфери, передбачають комплекс змінних індикаторів фінансової сфери та систему заходів монетарної

політики, спрямованих на забезпечення стабільності національної грошової одиниці, сприяння стійкості економіки. У 2010 р. макроекономічні умови здійснення грошово-кредитної політики знаходилися під впливом загальносвітових тенденцій, пов'язаних із наслідками фінансової кризи 2008–2009 рр. [9].

З метою подолання наслідків кризових явищ у фінансовому секторі Нацбанк вдається до жорстких заходів і рестрикційного грошово-кредитного регулювання. У 2008 р. для приборкання інфляції було суттєво скорочено темпи зростання грошової маси за складниками усіх грошових агрегатів. Зростання грошової маси в іноземній валюті відбулося переважно через зміну вартісної оцінки девальвації гривні.

У 2009 р. скорочення грошової маси стримувалося завдяки збільшенню готівкових коштів в обігу поза депозитними корпораціями, частка яких зросла на 2.2 процентного пункту, та збільшенню переважно переказних депозитів у національній та іноземній валюті за рахунок їх переведення з інших видів депозитів.

На кінець грудня 2009 р. залишки за грошовим агрегатом М3 становили 487,3 млрд. грн. Упродовж звітнього року спостерігалась низхідна динаміка грошової маси в річному обчисленні через низьку схильність до заощадження всіх суб'єктів економіки, що було зумовлено як їх складним фінансовим становищем та існуючою недовірою до банківської системи, так і високими інфляційними та девальваційними очікуваннями. Зокрема, з січня по липень темпи зростання грошової маси постійно уповільнювались (з 125,9 до 101,0 %), а починаючи із серпня скорочувались [10].

На 1 січня 2010 р. залишки за готівковими коштами в обігу поза депозитними корпораціями (М0) становили 157,0 млрд. грн. і збільшилися за 2009 рік на 1,5 %, або на 2,3 млрд. грн. Водночас на приріст їх обсягу суттєво вплинуло зростання (на 6,2 %, або на 9,1 млрд. грн.) зазначеного показника за останній місяць року (див. таблицю 2.5 та рис. 2.5). Проте обсяг випуску готівки у позабанківський обіг за 2009 рік був найнижчим за останні 10 років.

У 2010 р. уповільнилося зростання споживчих цін унаслідок низького використання виробничого потенціалу, слабкого внутрішнього попиту та стабільності валютного курсу. Індекс споживчих цін становив 109,1 % у 2010 р. порівняно зі 112,3 % у 2009 р. У 2010 р. сформувалася тенденція до зростання грошової маси. За рік приріст М3 становив 22,7 %, або 110,6 млрд. грн. (до 597,9 млрд. грн.) порівняно зі скороченням на 5,5 % у 2009 р. Основним чинником збільшення грошової маси було зростання коштів за депозитами (на 86,1 млрд. грн.). Інша складова грошової маси – готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями (М0) – за рік зросла на 16,5 %, або на 26,0 млрд. грн. – до 183,0 млрд. грн. Найбільший показник приросту М0 упродовж року традиційно спостерігався у грудні: на 5,6 %, або на 9,6 млрд. грн., що було пов'язано зі збільшенням попиту на готівкову валюту напередодні новорічних та різдвяних свят. Незважаючи на прискорення темпів зростання готівки порівняно з попереднім роком (за 2009 рік випуск готівки у позабанківський обіг зріс на 1,5 %), її частка в загальному обсязі грошового агрегату М3 скоротилася на 1,6 процентного пункту і на 1 січня 2011 р. становила 30,6 %. Суттєве зростання грошового агрегату М1 у 2010 р. на 24,0 % (у 2009 р. – на 3,8 %) до 289,9 млрд. грн. було зумовлено в основному збільшенням переказних депозитів у національній валюті на 39,3 % [10].

Грошова система формується й функціонує на базі банківської системи й іноді розглядається як складова частина останньої. Саме стабільність діяльності банківської системи в цілому (за першим та другим рівнем) визначається комплексним фактором стабілізації грошової системи.

В останні роки банківський сектор України зіткнувся з рядом проблем, однією з яких є неспроможність українських банківських установ конкурувати з іноземними, частка яких на вітчизняному ринку постійно зростає. Таке становище по-

глиблюють також процеси глобалізації, які мають безпосередній вплив на банківську систему України.

Отже, процес інтеграції іноземного капіталу в банківський сектор України потребує активного дослідження, адже він може негативно вплинути на діяльність банків в Україні.

Але надмірна концентрація іноземного банківського капіталу на ринку банківських послуг в Україні може стати загрозою для її стабільного функціонування. Тому основні дії повинні бути направлені на обмеження можливостей його подальшої монополізації, а відтак і відповідного диктату цін на банківські послуги для клієнтів. До 2005 р. банки з іноземним капіталом не дуже конкурували з вітчизняними – частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків за станом на 1 січня 2005 р. становила лише 9,6 %. Однак за рік інтерес західних інвесторів до України значно підвищився: станом на 1 січня 2006 р. частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків становила вже 19,5 %, на 1 січня 2007 р. відбулося збільшення іноземного капіталу до 27,6 %, а на 1 грудня 2008 р. він становив вже 42,5 % [11].

Тому активний вплив іноземних банків є небажаним на сучасному етапі розвитку вітчизняної банківської системи. Насамперед це пов'язано з тим, що відбувається скорочення кількості національних банківських установ за рахунок збільшення іноземних банків. Також це спричиняє переходу потенційних вкладників, які знаходяться в пошуках дешевих ресурсів, до іноземних конкурентів, які мають більш сприятливі умови для отримання максимального прибутку на території України.

За даними НБУ, станом на 1 січня 2011 р. у Державному реєстрі банків України налічується 196 діючих банків, з них 38 – з іноземним капіталом, у тому числі 14 банків і 100 % іноземним капіталом. На думку фахівців, присутність в українській банківській системі іноземного капіталу на даний час становить близько 23 %. З огляду на це питання доцільності розширення присутності іноземного банківського капіталу є надзвичайно актуальним і гостро дискусійним.

Банки з іноземним капіталом спрямовують свою діяльність на операції з високим прибутком. Через їх діяльність відбувається ускладнення в нагляді за ними відповідних уповноважених органів і зростає загроза збільшення операцій, направлених на відмивання доходів, що отримані злочинним шляхом. Тому необхідною умовою збільшення іноземного капіталу є постійний контроль за останнім з боку держави (див. таблицю).

Досягти позитивного ефекту від припливу іноземного капіталу можна за рахунок забезпечення належного рівня прозорості джерел зовнішнього інвестування, а також розробкою системи заходів, спрямованих на запозичення передового досвіду. Також для ефективного контролю іноземного капіталу Україні необхідно здійснювати ретельний підбір нових партнерів та потенційних інвесторів.

Для ефективної роботи банківській системі України потрібно поступово розвивати мережу закордонних підрозділів, а також підвищувати технічні та комунікаційні можливості комерційних банків. Хоча вихід на закордонні ринки банківських послуг у даний час не є головною метою для українських банківських установ, але умови ефективної діяльності потребують наявності співпраці з іноземними банками.

На сучасному етапі розвитку залишається значна загроза неконтрольованого збільшення впливу іноземного капіталу на банківський сектор економіки та витіснення комерційних банків з фінансового ринку. Зважаючи на те, що банківська система фактично є гарантом фінансової безпеки держави, її залежність від кон'юнктури на світових ринках зробить її вразливішою до глобальних фінансових криз. За таких умов постають питання збереження конкурентних переваг вітчизняних банків.

**Співвідношення національного та іноземного капіталу
в банківській системі України (2005–2011 рр.)***

Показник	01.01. 2005 р.	01.01. 2006 р.	01.01. 2007 р.	01.01. 2008 р.	01.01. 2009 р.	01.01. 2010 р.	01.01. 2011 р.
Кількість діючих банків, з них:	160	161	165	175	184	195	195
– з іноземним капіталом	18	19	35	38	41	51	55
– у тому числі із 100 %-м іноземним капіталом	7	9	13	11	13	18	20
Частка у статутному капіталі банків, %	9,6	19,5	27,6	29,3	31,7	35,8	40,6
Загальні активи, млн. грн.	141 497	223 024	363 086	619 004	690 834	880 302	942 088
Пасиви – усього, млн. грн.	134 348	213 878	340 179	599 396	673 067	880 302	942 088
Балансовий капітал, млн. грн.	18 421	25 421	42 566	72 265	77 342	99 014	105 133

*Складено за даними НБУ [11].

Таким чином, у сучасних умовах фінансової глобалізації банківська система має певні недоліки функціонування, які потребують негайного вирішення.

Разом з тим фактично дотепер не існує законодавчо прописаного механізму відкриття філій іноземних банків. Вирішенню цієї проблеми, на нашу думку, суттєво сприятиме розробка проекту Стратегії розвитку банківської системи України на 2006–2011 рр., ключовими тезами якої стало підвищення вимог до капіталізації банків і вимог до їхньої відкритості для іноземних інвесторів. Відповідно до цього проекту приплив іноземного капіталу є важливим чинником розвитку банківського сектора України, оскільки веде до збільшення можливостей для одержання українськими підприємствами кредитних коштів. У зв'язку з цим режим допуску іноземного капіталу на фінансовий ринок України повинен орієнтуватися на розвиток ринкових відносин і конкуренції в банківському секторі.

Узгодженість стратегічних цілей обох рівнів банківської системи в межах стабілізації грошового обороту, грошової системи і т. ін. можливо забезпечити також за рахунок розвитку інформаційної взаємодії між Центральним банком та банками системи. Кінцевою метою інформаційного впливу повинна стати бажана регульована поведінка банківських установ з одного боку та можливість урахування державним регулятором ринкових дій в умовах ефективної конкуренції учасників. Державні регуляторні інструменти мають доповнювати дію ринкових важелів саморегулювання. Дії регулятора мають застосовуватися як доповнення ринкових механізмів саморегулювання.

Бібліографічні посилання

1. Гальчинський А. Основи кейнсіанської моделі регулювання економічного циклу. Питання теорії / А. Гальчинський // Вісник НБУ. – 2009. – № 1. – С. 3–8.
2. Батковський В. Перспективи впливу глобальних тенденцій розвитку економіки та фінансової системи на Україну / В. Батковський, А. Даниленко, В. Домрачев // Вісник НБУ. – 2009. – № 12. – С. 3–9.
3. Аржевігін С. Вплив капіталу з України: причини та шляхи подолання / С. Аржевігін // Вісник НБУ. – 2010. – № 1. – С. 3–7.
4. Науменкова С. Формування нової фінансової архітектури: основні питання та можливі виклики для України / С. Науменкова // Вісник НБУ. – 2010. – № 1. – С. 8–13.
5. Петрик О. Криза довіри / О. Петрик // Вісник НБУ. – 2010. – № 5. – С. 6–11.
6. Шаповалов О. О. Податкова система України та її недоліки // О. О. Шаповалов, О. Й. Шевцован // Вісник Дніпропетр. ун-ту. Серія «Економіка». – 2010, Т. 18. – № 10/1. – Вип. 4(2). – С. 48–53.
7. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс: пер. с англ. проф. Н. Н. Любимова; под ред. д-ра экон. наук, проф. Л. П. Куракова. – М., 2002. – 534 с.

8. Основні засади грошово-кредитної політики на 2009 рік // Вісник НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Rada_NBU/OsnovZasad-2009.pdf
9. Основні засади грошово-кредитної політики на 2010 рік // Вісник НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Rada_NBU/OsnovZasad-2010.pdf
10. Розвиток фінансового сектору України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>
11. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [/www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

Надійшла до редколегії 18.05.10

УДК 336.719

О. Г. Коренєва, О. В. Купрієнко

Українська академія банківської справи Національного банку України

CRM-СТРАТЕГІЯ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РОЗДРІБНОГО БІЗНЕСУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Визначена сутність поняття CRM-стратегія, мета впровадження в роздрібному бізнесі, визначені етапи та напрямки, проаналізовані причини активного використання її банками, як пріоритетної у підвищенні ефективності функціонування роздрібного бізнесу, розглянуто чинники, що впливають на результативність впровадження CRM-стратегії.

Ключові слова: CRM-стратегія, ідентифікація, сегментація, алокація, IT- платформа.

Определена сущность понятия CRM-стратегия, цель внедрения в розничном бизнесе, определены этапы и направления, проанализированы причины активного использования её банками как приоритетной для повышения эффективности функционирования розничного бизнеса, рассмотрены факторы, влияющие на результативность внедрения CRM-стратегии.

Ключевые слова: CRM-стратегия, идентификация, сегментация, алокация, IT- платформа.

In the article essence of concept of CRM is certain is strategy, purpose of its introduction in retail business, the stages and directions of CRM are certain are strategies, the analyzed reasons of the active use the jars of CRM are strategies, as to priority strategy for the increase of efficiency of functioning of retail business, factors which influence on effectiveness of introduction of CRM – strategies are considered.

Key words: CRM-strategy, authentication, segmentation, allocation, IT-platform.

Актуальність проблеми. Сучасна ситуація на фінансовому ринку характеризується високим рівнем конкуренції, значним перерозподілом у банківському секторі, зниженням прибутковості діяльності роздрібного бізнесу. В 2009–2010 році банківська система мала значні зміни як за станом прибутковості, так і за структурою. Станом на 1 липня 2010 року ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій мали 176 банків, у стані ліквідації перебувало 18 банків. Банківська система 2010 року показала зменшення збитку, за 3 квартали збиток банківської системи складає 9,99 млрд. грн., проти 20,9 млрд. грн. за 2009 рік. Доходи банків порівняно з відповідним періодом 2009 року скоротилися на 7,4 % і склали 89,3 млрд. грн. Витрати банків скоротилися на 16,0 % і склали 98,2 млрд. грн. За даними НБУ, в 2010 році процентні витрати знову вийшли на перше міс-

це у структурі витрат комерційних банків і склали 42,7 %. Відрахування в резерви, які займали основну частину витрат у кризовий період, за станом на 1 вересня 2010 року склали 32,1 % [7].

Визначимо банки, які за фінансовим результатом посідають перші 5 місць та 5 банків, які показали найгірший фінансовий результат та мають збитки станом на 01.09.2010 р. (табл. 1) [6].

Таблиця 1

Рейтинг банків за фінансовим результатом станом на 01.09.2010 р.

Місце	Назва банку	Фінансовий результат, млн. грн.
1	Приват	862,14
2	Ощадбанк	424,79
3	ING банк Україна	224,31
4	Ситибанк Україна	216,74
5	ОТП Банк	178,27
140	VAB Банк	– 318,49
141	Кредобанк (Україна)	– 378,16
142	УкрСиббанк	– 1436,38
143	Форум	– 1977,81
144	Родовід Банк	– 4105,17

Причинами зменшення прибутковості банків є значна доля простроченої заборгованості в кредитному портфелі і, як наслідок, формування значних резервів, зменшення процентних доходів, що пов'язано зі зменшенням якісних кредитних портфелів і призупиненням кредитування, проведенням реструктуризації за кредитами з отриманням доходів у майбутньому, значними втратами від валютних коливань, зниженням доходів від пасивних операцій. У наслідок цього, українські банки змушені максимально оптимізувати свою діяльність шляхом розробки та впровадження нових стратегій і підходів у роботі, що знайшло відображення в реалізації CRM-стратегії.

Актуальність питань, розглянутих у статті пояснюється значним інтересом банків до CRM-стратегії, як інструменту підвищення ефективності діяльності роздрібного бізнесу шляхом побудови довгострокових партнерських відносин з клієнтами, впровадження клієнт-орієнтованих ІТ-технологій, адаптацію банківських продуктів під потреби певного цільового сегмента клієнтів і, як результат, вжитих заходів, зниження витрат на обслуговування клієнтів та збільшення прибутковості роздрібного бізнесу.

Аналіз останніх наукових публікацій. Вивченню базових питань клієнт-орієнтованої стратегії присвячені роботи М. Литвинова, Д. Степанова, Д. Самсонова, А. Ісьєміна, Є. Бердіної, Х. Кроксфорда, Ф. Абрамсона, А. Яблоновські, Р. Каплан. Питання сегментації клієнтської бази, принципи роботи з цільовими групами вивчаються авторами О. Христофоровою, Т. Даниловою, С. Зінов'євою, О. Герасимовою. Формування ІТ-платформи, як етапу у впровадженні CRM-стратегії вивчається в наукових працях О. Чиркова, Г. Богапова, А. Неділько.

Мета статті – аналіз причин, що визначили необхідність активного впровадження в банках клієнт-орієнтованої стратегії, визначення сутності CRM-стратегії, її етапів, вивчення факторів, що впливають на результативність впровадження CRM-стратегії.

Основні результати дослідження. На даний час однією з найбільш перспективних стратегій щодо підвищення ефективності роздрібного бізнесу в комерційних банках через встановлення міцних довготривалих контактів з існуючими та потенційними клієнтами є клієнторієнтована стратегія, що базується на концепції CRM (Customer Relationship Management).

CRM – це стратегічний підхід, спрямований на підвищення ефективності діяльності комерційної організації за допомогою побудови і підтримки стабільних відносин з клієнтами і клієнтськими сегментами.

Мета впровадження CRM – підвищення ефективності діяльності клієнтських і взаємозалежних служб банківських структур у реалізації найбільш важливих процесів з утримання, розвитку, залучення клієнтів, а також процесів, пов'язаних з управлінням кредитним портфелем.

Етапи впровадження CRM-стратегії:

1. Проведення ідентифікації клієнта, формування актуальних клієнтських баз з даними про існуючих і потенційних клієнтів, а саме: персональні дані, інформація про доходи, сімейне та соціальне становище, контактна інформація, а за результатами роботи з клієнтом – наявність банківських продуктів, потреби, історія взаємин клієнта з банком.

2. Сегментація клієнтів – це розподіл клієнтів за сегментами на підставі критеріїв сегментації, наприклад для проведення сегментації фізичних осіб критерієм виступають активи і дохід клієнта (сегмент Престиж, Середній, Масовий). Клієнтська сегментація визначає формування окремих наборів банківських продуктів, які найбільш відповідають потребам клієнтів одного сегмента і будуть ключовими при продажу клієнтам певного сегмента.

3. Алокація клієнтської бази – це закріплення за конкретним співробітником банку певної кількості клієнтів, які відносяться до певного сегменту, з метою персонального банківського обслуговування, таким чином, з клієнтом працює персональний фінансовий консультант, що дозволяє сформувати більш міцні, довірчі відносини між співробітником банку і клієнтом, більш глибоко вивчити потреби клієнта і запропонувати фінансове рішення, що максимально відповідає потребам клієнта.

4. Формування єдиної IT-платформи, що поєднує автоматизацію сервісу, маркетингу, продажів. CRM-технологія повинна забезпечити формування, аналіз, систематизацію необхідних даних про клієнта, та на їх підставі можливість спрогнозувати подальшу роботу з клієнтом, а також забезпечити спрощення контактів з клієнтом [1].

Напрямами CRM-стратегії є:

1. Оперативний CRM – припускає наявність оперативного доступу до інформації про клієнта при проведенні банківських бізнес-процесів з реалізації, продажу, обслуговування, моніторингу банківського продукту.

2. Аналітичний CRM – припускає консолідацію функціональних масивів даних про клієнта через інтеграцію систем, статистичних даних та аналітичних параметрів, що дозволяє розробити ефективну стратегію маркетингу і продажів.

3. Колабораційний CRM – припускає участь клієнта в розробці банківських продуктів, визначення бажаних характеристик, врахування пропозицій клієнта, отриманих через систему зворотного зв'язку в просуванні та функціонуванні банківського продукту [3].

Причини, які визначили підвищення інтересу до CRM-стратегії та необхідність її впровадження:

1. Зростання конкуренції, внаслідок чого актуальним стає питання утримання клієнтів, а не залучення нових.

2. Розвиток Інтернет-технологій, що скасовує територіальну залежність клієнта від банку.

3. Жорсткі вимоги клієнтів до якості обслуговування в банку, багатофакторність вибору клієнтом банку, що вимагає від банків тісного контакту з клієнтами та налагодженої системи зворотнього зв'язку.

4. Необхідність пропозиції клієнтам багатоканальних схем співробітництва, як традиційних так і альтернативних: особисті зустрічі, контакт-центр, веб-сайт, телефон, інтернет, АТМ.

5. Необхідність розробки й пропозиції клієнтам індивідуальних, варіативних банківських продуктів з урахуванням потреб клієнтів, що динамічно розвиваються.

6. Конкуренція не тільки на рівні якості і характеристик банківського продукту, але й посилення конкуренції на рівні якості обслуговування клієнтів [4].

Взаємодія даних факторів обумовила необхідність розвитку нової клієнт – орієнтованої стратегії у всіх сферах фінансово-економічного ринку.

Результативність CRM-стратегії визначається наступними факторами:

1. Узгодженість CRM-стратегії з загальною глобальною стратегією банку на даний період.

2. Формування стратегічних цілей усередині CRM-стратегії, які її деталізують і визначають завдання для різних рівнів і підрозділів.

3. Наявність параметрів для визначення CRM-завдань та оцінки ефективності клієнт – орієнтованої діяльності.

4. Кадрова політика, прийняття, розуміння і просування кожним співробітником банку принципів клієнторієнтованої стратегії.

Головним чинником результативності CRM-стратегії є наявність стратегії розвитку відносин з клієнтами, узгодженої із загальною стратегією банку. Впровадження CRM-стратегії, не пов'язаної із загальною стратегією банку, не сформує необхідних конкурентних переваг [5].

Ефективність впровадження CRM-стратегії в діяльність банку підтверджують дані російської консалтингової компанії «Комінфоконсалтинг»: цикл продажу банківського продукту скорочується на 10–15 %; обсяг крос-продаж, у тому числі через Контакт-центр збільшується на 5–10 %; ефективність банківських маркетингових кампаній збільшується на 5–7 %; витрати на маркетинг, продаж і подальший супровід клієнтів знижуються на 30 %; час на виконання поточної роботи скорочується на 30 %; зафіксовано зростання рентабельності на 1–2 % на рік. Важливим результатом впровадження CRM-стратегії є підвищення особистої ефективності роботи менеджерів, збільшення показника крос-селінгу на 12–20 % на рік [2].

Висновки і перспективи подальших досліджень. CRM-стратегія – це концептуально новий підхід у взаємодії з клієнтом, виникнення якого обумовлено глобальними змінами на фінансовому ринку, що визначає якісно нову співпрацю з клієнтом, підвищення якості обслуговування клієнтів та за рахунок цього досягнення підвищення ефективності діяльності банківської установи.

Бібліографічні посилання

1. **Бердина Е.** Основные положения и элементы клиент-ориентированной стратегии банка / Е. Бердина // Банковское дело. – 2007. – № 15. – С. 13–16.
2. **Кроксфорд Х.** Розничный банкинг : решающие аспекты / Х. Кроксфорд, Ф. Абрамсон, А. Яблоновски // Банковский менеджмент. – 2009. – № 3. – С. 17–24.
3. **Пономарева М.** Зарубежный опыт банков в области менеджмента и маркетинга / М. Пономарева // Финансы и кредит. – 2007. – № 20. – С. 45–52.
4. **Христофорова О.** Маркетинг партнерських відносин у системі управління клієнтською базою банку / О. Христофорова // Вісник НБУ. – 2008. – № 7. – С. 41–43.
5. **Данилова Т.** Проблемы формирования сбалансированной клиентской политики банка / Т. Данилова, С. Зиновьева // Финансы и кредит. – 2008. – № 17. – С. 9–11.
6. Рейтинг банков Украины по финансовому результату [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.prostobankir.com.ua>
7. Банковская система серьезно сократила убыток [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://news.finance.ua>

Надійшла до редколегії 25.05.10

М. О. Власенко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФІНАНСОВА ГНУЧКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Розглянуто поняття фінансової гнучкості підприємства в якості визначального фактора у процесі ухвалення рішень щодо формування структури капіталу підприємства, що є особливо актуальним у періоди економічної нестабільності та світової фінансової кризи. Обґрунтовано доцільність використання лізингу як джерела (інструмента) фінансування інвестиційної діяльності, що підвищує фінансову гнучкість підприємства.

Ключові слова: фінансова гнучкість, оптимізація структури капіталу, джерела фінансування, диверсифікація, лізинг.

Рассмотрено понятие финансовой гибкости предприятия в качестве определяющего фактора в процессе диверсификации источников финансирования инвестиционной деятельности, что особенно актуально в периоды экономической нестабильности и мирового финансового кризиса. Обоснована целесообразность использования лизинга в качестве источника финансирования инвестиционной деятельности, который повышает финансовую гибкость предприятия.

Ключевые слова: финансовая гибкость, оптимизация структуры капитала, источники финансирования, диверсификация, лизинг.

The term of a firm's financial flexibility as a determining factor in process of investment activity financing sources diversification, which is especially up-to-date during economic instability and the world financial crisis has been overviewed in the article. The expediency of leasing undertaking as an investment activity financing source has been grounded as a way to increase a firm's financial flexibility.

Key words: financial flexibility, capital structure optimization, financing sources, diversification, leasing.

Актуальність проблеми. Світова фінансова криза, що значною мірою вплинула на економічний стан України, загострила проблеми фінансової стабільності українських підприємств та фінансування їхньої інвестиційної діяльності. Але, не дивлячись на досить обмежений перелік джерел фінансування інвестицій для українських компаній, існують заходи та механізми покращення ефективності функціонування підприємств навіть у нестабільних умовах. Про реалізацію заходів, таких як збереження фінансової гнучкості, необхідно подбати заздалегідь, та включити їх до плану стратегічного розвитку компанії.

Аналіз останніх наукових публікацій. Питання фінансової гнучкості є достатньо новим як для вітчизняної, так і для зарубіжної економічної думки, тому недостатньо досліджені. Серед вітчизняних дослідників, які вивчали дане питання, є І. А. Бланк, Р. С. Папехін, А. А. Лактіонова та Г. Г. Захаров, С. О. Комаринець; серед іноземних вчених можна виділити тих, хто в своїх роботах емпірично обґрунтовує необхідність дослідження даного питання (М. Пайнгар та Л. Уілбріхт, Дж. Грехема та К. Харві, Ф. Бансел та У. Міту, Д. Броунен, А. де Йонг та К. Кодік), та тих, хто проводить вивчення даного питання (Дж. Грехем та К. Харві, А. Гамба та А. Тріантіс, Л. Хіс, Ф. Бансел та У. Міту, С. Бьюн, А. Дамодаран та ін.). Дослідженням оптимізації структури капіталу займаються такі вітчизняні та російські вчені, як І. А. Бланк, Н. Б. Рудик, І. В. Івашковська, А. В. Михайлов, О. Й. Шевцова та ін., а також іноземні дослідники, такі як Ф. Модільяні, М. Міллер, С. Майерс, Н. Майлуф, Г. Доналдсон, М. Дженсен, В. Меклинг та ін.

Метою роботи є надання теоретичного обґрунтування фінансової гнучкості підприємства як визначального фактора диверсифікації джерел фінансування інвестицій.

Для досягнення вищезазначеної мети поставлено наступні завдання:

1. Визначити та узагальнити поняття «джерело фінансування інвестиційної діяльності», «диверсифікація джерел фінансування інвестиційної діяльності», «оптимізація структури капіталу», «фінансова гнучкість»;

2. Дослідити актуальність збереження фінансової гнучкості для українських компаній;

3. Обґрунтувати доцільність використання оперативного лізингу як фінансового інструменту, що підвищує фінансову гнучкість підприємства.

Основні результати дослідження. Українські дослідники, описуючи джерела фінансування інвестиційної діяльності, використовують такі терміни, як «інвестиційні ресурси» [1], «джерела формування інвестиційних ресурсів» [2], «фінансові інструменти інвестиційної діяльності» [3]. Але, зазвичай, «джерела фінансування» визначають, як наявні та очікувані джерела залучення фінансових ресурсів, а також економічні суб'єкти, спроможні надати ці ресурси [4].

О. Й. Шевцова у своїх роботах розглядає роль фінансових інститутів як основи формування та реалізації джерел інвестиційних ресурсів. Особливу увагу приділяє емісійній діяльності як підприємств так і фінансових інститутів в умовах розвитку фондового ринку України [5].

Узагальнюючи вищенаведене, визначимо джерела фінансування інвестиційної діяльності як всі наявні в економіці (як національній, так і світовій) фінансові ресурси, які можуть бути надані у користування певному економічному суб'єкту (або групі економічних суб'єктів) їхніми володарями на різних умовах з метою подальшого інвестування. А інструмент фінансування – це засіб залучення фінансових ресурсів з джерел фінансування.

Структуру капіталу визначають як сукупність джерел фінансування, які використовує дана компанія. Задача компанії полягає в знаходженні такої комбінації джерел фінансування, при якій ринкова вартість компанії була б максимальною [6].

На сьогоднішній день проводиться ряд наукових досліджень з метою розробки найбільш оптимальної моделі формування капіталу підприємства. Основними моделями є наступні :

1. Оптимізація структури капіталу шляхом управління величиною ефекту фінансового левериджу. Ця модель передбачає визначення рентабельності власного капіталу при різних значеннях фінансового важеля. Найбільш оптимальним буде таке співвідношення власного та позикового капіталу, за якого приріст чистої рентабельності власного капіталу та ефект фінансового левериджу буде мати найбільше значення.

2. Оптимізація структури капіталу з метою мінімізації рівня фінансового ризику пов'язана з вибором більш дешевих варіантів фінансування активів підприємства. Підприємства можуть застосовувати три різних підходи до фінансування різних груп активів за рахунок капіталу, а саме – консервативний, агресивний, компромісний підхід.

3. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімальної його вартості. Такий процес оптимізації полягає у попередній оцінці власного та позикового капіталу при різних варіантах його залучення та розрахунок середньозваженої вартості капіталу за обраними варіантами [7].

Нами пропонується до вивчення ще одна модель оптимізації структури капіталу підприємств, особливо актуальна для українських реалій: модель оптимізації структури капіталу з метою збереження необхідного рівня фінансової гнучкості підприємства. Така модель передбачає резервування боргової спроможності та

значної кількості касових залишків для реалізації майбутніх вигідних інвестиційних можливостей, або можливість мінімізації боргових зобов'язань без необхідності скорочувати бізнес в умовах економічної кризи.

З урахуванням цієї точки зору оптимізацію інвестиційної структури капіталу можна визначити як – процес диверсифікації джерел фінансування інвестиційної діяльності з метою максимізації вартості компанії за умов збереження достатнього рівня фінансової гнучкості.

За теорією корпоративних фінансів, процеси диверсифікації класифікують за двома напрямками: диверсифікація інвестиційного портфелю та диверсифікація виробництва. Диверсифікація виробництва поділяється на диверсифікацію видів діяльності та диверсифікацію продукції [8, 9]. Г. Г. Кірейцев [10] визначає диверсифікацію, як один із способів мінімізації фінансових ризиків, який полягає в розподілі ризиків шляхом розширення об'єктів капіталовкладень, асортименту товарів і послуг, фінансових інструментів тощо.

Але дослідженню проблеми диверсифікації джерел фінансування інвестиційної діяльності в літературі приділяється значно менше уваги, не дивлячись на розповсюджений вжиток цього поняття в економічній літературі. Тому постає необхідність уточнення даного поняття.

Диверсифікація джерел фінансування інвестиційної діяльності – проведення заходів щодо залучення внутрішніх та зовнішніх джерел довгострокового фінансування з метою максимізації вигоди від інвестиційної діяльності, результатом якої є збільшений прибуток (і, як наслідок, збільшена вартість компанії), та мінімізація ризиків, зокрема, за рахунок підтримки достатнього рівню фінансової гнучкості.

Для українських підприємств питання збереження фінансової гнучкості є особливо актуальним. На жаль, українські реалії є такими, що залучення певних фінансових ресурсів може викликати проблеми. Наприклад, акціонерний капітал може бути притягнутий, лише якщо компанія має довіру потенційних акціонерів, що є прерогативою солідних компаній. Одержати субсидії від держави або спонсорські кошти в умовах кризового стану економіки також проблематично. В розвинених країнах частка чистого прибутку підприємства у фінансуванні інвестицій складає 30 %, а в Україні рівень прибутку відносно ВВП лише за 10 років незалежності зменшився з 60 % до 4 % [11].

Щодо амортизаційних відрахувань, то зарубіжний досвід фінансування інвестицій свідчить, що у структурі власних джерел фінансування інвестицій їхня частка становить більше 60 %. На вітчизняних підприємствах амортизаційні відрахування у структурі власних джерел фінансування інвестицій майже відсутні [12]. Таке становище викликане специфікою зовнішніх умов діяльності українських підприємств, що призвело до практики використання амортизаційних відрахувань для підтримання виробничих потужностей підприємств. У результаті ступінь зносу основних фондів майже по всіх галузях економіки перевищує 50 % [11].

Українські дослідники [1; 11] приходять до висновку, що через проблему використання внутрішніх джерел в якості джерел фінансування інвестиційної діяльності українських підприємств, має підвищуватися роль зовнішніх джерел фінансування інвестицій. Але саме на ринках, де фірми не можуть випустити цінні папери та мають у відношенні фінансування повністю залежати від банків, доступ до капіталу дуже обмежений, та, відповідно, виникає потреба у підтримці фінансової гнучкості [14].

О. Арслан, К. Флоракіс та А. Озкан [19], досліджуючи компанії країн Південно-Східної Азії напередодні та протягом фінансової кризи 1998 року, приходять до висновку, що фінансово гнучкі фірми менше піддаються негативному

впливу фінансової кризи та мають значно кращі можливості для використання інвестиційних можливостей у період економічної нестабільності.

Л. А. Бернстайн [15] вважає, що фінансова гнучкість, окрім всього, є корисною для оцінки якісного боку ліквідності та довгострокової платоспроможності підприємства. Він вважає, що фінансова гнучкість – це здатність підприємства протидіяти неочікуваним затримкам потоків грошових коштів через непередбачені причини, тобто здатність залучати грошові кошти з різних джерел, збільшувати власний капітал, продавати і перемішувати активи, регулювати рівень та напрямок діяльності так, щоб вони відповідали обставинам, що змінилися. Здатність залучати кошти залежить від багатьох факторів та схильна до швидких змін. Вона залежить від рентабельності, стабільності, відносного розміру, положення компанії в галузі, складу активів та структури капіталу, а крім того від умов та тенденцій розвитку ринку кредитних ресурсів. Здатність залучати кошти важлива для пошуку джерел грошових коштів у моменти гострої потреби в них, а також тоді, коли підприємству необхідно пролонгувати свою короткострокову заборгованість. Заздалегідь підготовлене фінансування та відкриті кредитні лінії – більш надійні джерела грошових коштів у моменти гострої потреби, ніж потенційне фінансування.

Гнучку структуру капіталу можна визначити як структуру, що забезпечує можливість оперативного реагування фінансових рішень фірми на зміну ринкових умов без значної втрати її вартості. На практиці, навіть якщо компанія оперує на оптимальному для себе рівні боргового фінансування, є сенс недовикористати можливості залучення позикового капіталу та підтримувати резервний рівень позичань на випадок виникнення сприятливих можливостей ринку. Для підтримки фінансової гнучкості компанія має або володіти надлишком касової готівки, або мати резервний рівень запозичень. Перший варіант пов'язаний з відволіканням від обігу великих сум і тому не може розглядатися як ефективне керування ресурсами, так як приносить дохідність нижче ринкової. У той же час підтримка резервного рівня запозичень означає, що компанія оперує не на оптимальному рівні фінансового левериджу (тобто що структура її капіталу не оптимальна). Тому можна зробити висновок, що гнучка політика за відношенням до структури капіталу може знижувати вартість фірми. Однак це не завжди відповідає дійсності, тому що застосування резервного рівня надає можливість «створити додаткову вартість» у відповідь умови ринку, що швидко змінюється (тобто використати стратегічний фінансовий потенціал). Фінансова гнучкість дає компанії можливість інвестувати в майбутні можливості, і це право має цінність, яка у свою чергу, є частиною вартості компанії [16].

У сучасних реаліях українським компаніям є доцільним знайти таке поєднання джерел (інструментів) фінансування інвестиційної діяльності, яке б відповідало вимогам збереження фінансової гнучкості, максимізації вартості компаній, підвищенню їхньої фінансової стійкості та конкурентоспроможності.

Одним з таких інструментів є лізинг. Приблизно третина обладнання у світі придбана на умовах лізингу. До того ж приблизно 80 % компаній світу використовують лізингове фінансування в певній мірі. Існує дві основні форми лізингу. Операційний (або оперативний) лізинг зазвичай полягає в тому, що встановлюється певний термін користування активом та наприкінці терміну лізингового контракту актив повертається лізингодавцю. Фінансовим називається лізинг, коли вартість майна повністю повертається лізингодавцю за час дії договору лізингу (що передбачає збіг терміну повної амортизації майна і терміну договору). Закордонні та вітчизняні автори [17; 18; 20] в своїх дослідженнях намагаються визначити економічні переваги лізингу порівняно з іншими формами фінансування інвестицій. Переваги лізингу з точки зору підтримки фінансової гнучкості підприємства наступні:

- Пом'якшується проблема обмеженості ліквідних коштів, так як під час лізингу витрати розподіляються на весь строк дії угоди, та вивільняються кошти для вкладення в інші види;
- Податкові пільги та інші інвестиційні стимули, зокрема зниження ризику морального зносу активів за рахунок застосування вільної амортизації об'єктів лізингу;
- Лізингові платежі не розглядаються як борг, а вказуються в балансі як поточні видатки лізингоотримувача, таким чином покращуючи структуру балансу з точки зору ліквідності та підвищуючи кредитоспроможність лізингоотримувача;
- Не вимагається додаткове забезпечення, так як об'єкт лізингу є власністю лізингодавця та має достатню ліквідність;
- Лізингові платежі починаються лише після встановлення, наладки та запуску обладнання, відповідно, платежі можна сплачувати з коштів від реалізації проекту.

У сучасній редакції закону України «Про фінансовий лізинг» [21] визначення оперативного лізингу відсутнє, але воно збереглося у законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» [22] та визначається, як «господарська операція фізичної або юридичної особи, що передбачає відповідно до договору оперативного лізингу (оренди) передання орендарю майна, що підпадає під визначення основного фонду згідно із статтею 8 цього Закону, придбаного або виготовленого орендодавцем на умовах інших, ніж передбачаються фінансовим лізингом (орендою)».

Перевага оперативного лізингу перед фінансовим полягає в тому, що у клієнта немає потреби викупати об'єкт лізингу та, відповідно, використовувати його, як мінімум, протягом строку договору лізингу. Використовуючи оперативний лізинг, орендатор має можливість часто оновлювати свої основні фонди, оплачувати при цьому менше, ніж за умов викупу обладнання через фінансовий лізинг. Застосування оперативного лізингу найбільш перспективно у відношенні видів обладнання, що характеризується швидким моральним зістарюванням (наприклад, комп'ютерне, поліграфічне обладнання), у сезонних галузях (наприклад, сільське господарство), для виконання разових або нерегулярних робіт (наприклад, додаткова будівельна техніка для будівництва об'єктів, не типових для даної будівельної компанії). Дозволяючи більш розвиненим підприємствам постійно оновлювати обладнання, оперативний лізинг у той же час полегшує починаючим підприємствам доступ до використання уживаного обладнання (у тому числі завдяки фінансовому лізингові). Хоча макроекономічний ефект від використання цього інструменту не такий значний, як від фінансового лізингу, але він має своє місце в економіці, в ряді випадків підвищуючи фінансову гнучкість лізингоотримувача (орендатора). На балансі не враховується додаткових ані активів, ані пасивів. Таким чином компанія може досягти більшої гнучкості у можливості отримання підвищеного боргового фінансування обігового капіталу або інших довгострокових активів.

Хоча оперативний лізинг не користується податковими пільгами, багато підприємств його використовують. Цим інструментом фінансування в основному користуються компанії, які пропонують автомобілі напрокат, а також іноземні компанії, в корпоративній політиці яких не передбачено використання непрофільних активів – тобто взяття на баланс автотранспорту або будь-якого іншого лізингового майна, створення автомобільного парку, створення служби, яка обслуговує автопарк [23].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, згідно з необхідністю збереження фінансової гнучкості підприємства є доцільним використовувати лізинг (як оперативний, так і фінансовий), як одне з джерел (та інструментів) фінансування інвестиційної діяльності з придбання основних фондів. У

багатьох випадках фінансування за допомогою лізингу: 1) надає бізнесу підвищену гнучкість в узгодженні умов кращого управління грошовими відтоками із очікуваними грошовими надходженнями; 2) покращує структуру капіталу компанії (так як лізингове фінансування не збільшує боргове навантаження фірми та не зменшує, таким чином, її кредитний рейтинг та кредитоспроможність); 3) підвищує загальну рентабельність та показник прибутку на інвестований капітал. Усе це надає змогу компанії підтримувати відповідний рівень фінансової гнучкості, а, відповідно, кредитоспроможності та конкурентоспроможності, що є особливо важливим для функціонування підприємств України в умовах світової фінансової кризи.

Бібліографічні посилання

1. **Пересада А. А.** Проектне фінансування: підручник / А. А. Пересада, Т. В. Майорова. – К., 2007. – 767 с.
2. **Бланк И. А.** Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – [2-е изд., перераб. и доп.] – К., 2006. – 552 с.
3. **Волков А. С.** Оценка эффективности инвестиционных проектов / А. С. Волков, А. А. Марченко. – М., 2006. – 111 с.
4. **Загородній А. Г.** Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К., 2007. – 1072 с.
5. **Шевцова О. Й.** Емісійна діяльність підприємства, як основа формування зовнішнього інвестиційного потенціалу / О. Й. Шевцова, Н. М. Чуприна // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 116–122.
6. **Рудык Н. Б.** Структура капитала корпораций: теория и практика / Н. Б. Рудык. – М., 2004. – 272 с. – С. 11.
7. **Боронос В. Г.** Порівняльний аналіз моделей оптимізації фінансування підприємств. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2009specpr/boronos.htm>
8. Оптимизационные модели распределения инвестиций на предприятии по видам деятельности / [С. А. Баркалов, О. Н. Бакунец, И. В. Гуреева, В. Н. Колпачев, И. Б. Руссман]. – М., 2002. – 68 с.
9. **Грант Р. М.** Современный стратегический анализ. 5-е издание / Р. М. Грант; пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. – СПб, 2008. – 560 с.
10. **Кірейцев Г. Г.** Фінансовий менеджмент / Г. Г. Кірейцев. – Житомир, 2001. – 440 с.
11. **Пересада А. А.** Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К., 2002. – 472 с.
12. **Губанова Л. І.** Фінансування інвестиційних проектів в умовах економічних трансформацій: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Л. І. Губанова. – Тернопіль, 2006. – 20 с.
13. **Жилінський А. І.** Створення сприятливого середовища для розвитку фінансового лізингу в Україні / А. І. Жилінський // Welcome, 2004, № 1. – С. 3–7.
14. **Дамодаран А.** Инвестиционная оценка: Инструменты и техника оценки любых активов / А. Дамодаран; пер. с англ. – М., 2004. – 1342 с.
15. **Бернстайн Л. А.** Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л. А. Бернстайн. – пер. с англ. [научн. ред. перевода чл.-корр. РАН И. И. Елисеева; гл. редактор серии проф. Я. В. Соколов]. – М., 1996. – 624 с.
16. **Морозова Н. В.** Основания для пересмотра целевого значения финансового левериджа. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://m-economy.ru/art.php3?artid=24147>
17. **Левкович А. О.** Формирование рынка лизинговых услуг / А. О. Левкович. – М., 2004. – 336 с.
18. **Ван Хорн К. Джеймс.** Основы финансового менеджмента / Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович. – [11-е издание] – Пер. с англ. – М., 2001. – 992 с.
19. **Ozgun Arslan, Chrisostomos Florackis and Aydin Ozkan.** How and Why Do Firms Establish Financial Flexibility? [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=1234682>.
20. **Рафиков С.** Методика оценки эффективности применения лизингового финансирования для приобретения основных средств по сравнению с кредитным финансированием / С. Рафиков // Технологии лизинга и инвестиций. – 2001, № 1–2. – С. 59–65.

21. Закон України «Про фінансовий лізинг».
22. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств».
23. Газман В. Д. Лизинг: теория, практика, комментарии / В. Д. Газман – М., 1997.

Надійшла до редколегії 18.05.10

УДК 657.222:336.717.16

Л. М. Єріс

Українська академія банківської справи Національного банку України

КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ЯКОСТІ АКТИВІВ БАНКУ

Фінансовий стан банківської установи значною мірою залежить від якості її активів. Як показала криза 2008–2009 років, банки, що мали якісні активи, і перед усім якісний кредитний портфель, як основної складової активів банку, змогли подолати вплив зовнішніх негативних чинників, пов'язаних із світовою фінансовою кризою, і успішно розвиваються. Розглянуто основні методичні підходи щодо оцінки якості його активів і визначені основні чинники, що впливають на якість активів банку.

Ключові слова: банківська установа, якість активів банку, прибутковість активів; ризиковість активів, система показників.

Финансовое состояние банковского учреждения в значительной степени зависит от качества его активов. Как показал кризис 2008–2009 годов, банки имеющие качественные активы, и, прежде всего, качественный кредитный портфель, который является основной составляющей банковских активов, смогли преодолеть негативное влияние внешних факторов и успешно развиваются. Рассмотрены основные методические подходы определения качества активов банка и определены основные факторы, влияющие на качество активов банка.

Ключевые слова: банковское учреждение; качество активов банка; прибыльность активов; рискованность активов; система показателей.

The financial state of bank учреждения in a значительной degree depends on quality of his assets. As yak showed a crisis 2008–2009 years, jars having high-quality assets, and foremost high-quality credit brief-case which is the basic constituent of bank assets, were able to overcome negative influence of external factors and develop successfully. In the article basic methodical approaches of determination of quality of assets of bank of are considered basic factors.

Key words: bank establishment, quality of assets of bank; profitability of assets; system of indexes; problem bank.

Актуальність проблеми. Оцінка якості активів банку є однією з найскладніших проблем фінансового менеджменту, яка ще ґрунтовно не досліджена сучасною економічною теорією.

Перевірка та аналіз активів банку відноситься до найбільш тривалої і важливої стадії аналізу діяльності. Це пояснюється тим, що якість активів значною мірою обумовлює ліквідність та платоспроможність банку і, в кінцевому рахунку, його надійність. Якщо банк має якісні активи, то навіть при мінімальному розмірі власного капіталу він може стабільно і ефективно функціонувати.

Ситуація в банківській системі України залишається досить складною: спостерігається низька кредитна активність банків, значна частина збиткових банків, і, що головне, низька якість банківських активів. За оцінкою аналітиків, Україна знаходиться в групі банківських систем з поганими активами, з їх відсотковою кількістю 35–50 %.

У зв'язку з цим актуальним стає дослідження основних методичних підходів щодо аналізу та оцінки якості активів банку і визначення напрямків їх підвищення.

Аналіз останніх наукових публікацій. Вітчизняні фахівці з банківського менеджменту й аналізу приділяють багато уваги розробці методики оцінки якості активів банку, однак комплексного підходу до розглянутої проблеми не має [1, 2, 3].

Розглянемо визначення поняття актив і портфель активів.

Актив – будь-який об'єкт бухгалтерського обліку, право контролю якого закріплене за банком, що дає дохід; може бути обмінений на інший об'єкт, який, у свою чергу, даватиме дохід банківській установі, або дозволяє банку здійснювати свої операції [2].

Портфель активів – це досить нове для української банківської практики поняття. Під *портфелем активів* ми будемо розуміти сукупність однорідних портфельів: кредитного, інвестиційного, торговельного й т. п. Тобто це сумарні активи банку, які згруповані в різні портфелі за ознакою однорідності, а разом являють собою портфель активів.

Аналіз активів банку здійснюється за наступними напрямками:

- загальний аналіз активів банку (кількісний аналіз);
- якісний аналіз активів банку.

Загальний аналіз усіх активів банку повинен проводитися в такій послідовності:

1. Виявлення динаміки зміни загального обсягу активів банку і зміни окремих його статей. Таке дослідження необхідно для того, щоб виявити основні тенденції зміни активів, які будуть простежуватися в аналізованому банку.

Збільшення загального обсягу активів банку свідчить про активний розвиток банківської установи.

Збільшення загального обсягу активів банку вважається позитивним якщо це призводить до:

- розширення спрямованості вкладень коштів банку (розвиток нових для банку видів активних операцій);
- розширення спектра клієнтів, що обслуговуються в банку,
- зростання банківського прибутку, а, отже, і ефективності банківської діяльності в цілому;
- збільшення розміру майна банку. Однак надмірне використання ресурсів банку для збільшення основних засобів може призвести до погіршення ліквідності та платоспроможності банку.

Збільшення загального обсягу активів банку може вважатися і негативним явищем якщо це обумовлено:

- збільшенням розміру низкодохідних активів і активів, що не приносять дохід;
- збільшенням обсягу ризикових активів (наприклад, за рахунок росту обсягів ризикових кредитних вкладень, або вкладень у високоризикові цінні папери);
- ростом дебіторської заборгованості банку й, головним чином, проблемної і простроченої заборгованості.

Темпи росту загального обсягу активів банку потрібно порівняти з темпами росту активів у цілому по банківській системі. Якщо темпи росту активів банку перевищують темпи росту активів у цілому по банківській системі, то це є свідченням того що сегмент, якій займає даний банк на ринку банківських послуг збільшується.

З метою визначення причин зміни активів банку варто виявити ті групи активів, темпи приросту або зниження яких виявилися максимальними в аналізо-

ваному періоді. Особливо це стосується груп активів з найбільшими частками у структурі.

2. Вивчення складу і структури активів банку. Склад і структура банківських активів дозволяє виявити спрямованість діяльності банків і визначити основні фактори їхнього росту або зниження.

Таким чином, для визначення основних напрямків діяльності комерційного банку необхідно розглянути й дати оцінку структури активів його балансу.

Ціль аналізу структури активів банку полягає у виявленні достатності рівня диверсифікованості активних операцій банку і оптимальності їхньої структури; попередньому визначенні ступеня залежності банку від розвитку зовнішньої ситуації на різних сегментах ринку банківських послуг і продуктів, а також від загальноекономічних і регіональних тенденцій.

Диверсифікованими будуть активи банку, які рівномірно розміщені в різних напрямки. Недиверсифікованими – активи, у структурі яких яка-небудь одна із груп буде займати більше 50 %. Диверсифікованість, як інструмент зниження банківських ризиків є дуже важливою характеристикою діяльності банку, тому що тільки наявність різних напрямків вкладень ресурсів у структурі може вберегти банк від системних і ринкових ризиків.

Важливим у процесі проведення аналізу рівня диверсифікації активів є розрахунок коефіцієнта концентрації (K_K) якій розраховується за формулою

$$K_K = \frac{A_I}{\sum A_I},$$

де A_I – певна група активів; $\sum A_I$ – сукупні активи.

Чим більша величина коефіцієнта концентрації певної групи активів, тим більш ризиковою вважається діяльність банку.

За методикою Л. Ф. Сухової оптимальною вважається наступна структура активів банку [3]:

- високоліквідні активи, в числі яких – залишки коштів у касі, всі кошти на кореспондентських рахунках – коефіцієнт концентрації близько 0,3;
- надані кредити – $K_K = 0,4$;
- всі вкладення в цінні папери – не більше $K_K = 0,10 - 0,12$;
- основні кошти й нематеріальні активи – $K_K = 0,17 - 0,18$;
- Інші активи – K_K не більше 0,02 – 0,03.

У цілому за величиною коефіцієнта концентрації можна зробити наступні висновки:

1. Якщо в аналізованому банку спостерігається ріст коефіцієнта концентрації групи «Високоліквідні активи», то можна зробити висновок про те, що банк, дотримуючись обережної політики ведення діяльності, зберігає свою миттєву ліквідність, але втрачає прибутковість операцій.

2. У випадку, якщо спостерігається збільшення значення коефіцієнта концентрації групи «Кредити та заборгованість клієнтів», то це свідчить про те, що, по-перше, даний банк розширяє свою кредитну діяльність; по-друге, ступінь ризикованості банківських операцій збільшується в результаті зниження диверсифікованості активів.

3. У випадку, якщо зростає значення коефіцієнта концентрації групи «Основні засоби та нематеріальні активи», можна зробити висновок про те, що банк розміщає свої кошти в низьколіквідні, недоходні активи, що, безумовно, позначиться на рівні прибутковості його операцій. Дані вкладення в банку є непродуктивним активом, тому їхня питома вага в загальному обсязі активу не повинна перевищувати 20 %. Однак слід зазначити, що вкладення подібного роду банку необхідні для підтримки свого іміджу на ринку. Значні вкладення такого роду поясню-

ються тим, що банківська послуга нематеріальна, тобто невлотима за своєю природою, і для залучення споживача дуже важливі вкладення в будинки банку, його внутрішнє й зовнішнє оформлення, у продукцію рекламного характеру й т. п.

4. При оцінці частки портфеля цінних паперів у загальному обсязі активів банку, потрібно звернути увагу на його якість. Якщо відбувається збільшення обсягу портфеля цінних паперів і його частки в загальному обсязі активів банку за рахунок високоліквідних державних цінних паперів, то це є свідченням поліпшення диверсифікації активних операцій банку і зниження рівня ризикованості в діяльності банку. Якщо обсяг портфеля цінних паперів збільшується за рахунок високо ризикових корпоративних цінних паперів, то це, навпаки, приводить до зниження якості активів банку і підвищення ризикованості банку.

Якість активів банку визначається їхньою ліквідністю, обсягом ризикових активів, складом і структурою недоходних активів, загальним обсягом і часткою активів, що приносять дохід. На нашу думку, висока якість активів визначається такими умовами:

- повною зворотністю будь-якого активного фінансового інструмента в строки, що обговорені договором;
- одержанням доходів від будь-якого активного фінансового інструмента у вигляді відсотків, дивідендів та інших доходів.

Потрібно зазначити, що якість активів перебуває у прямій залежності від доцільності й оптимальності їхньої структури, рівня диверсифікації операцій, від обсягу активів з різними ознаками проблемності.

Таким чином, метою аналізу якості активів є, насамперед, визначення їх «життєздатності», а також оцінка рівня прибутковості, ризикованості й ліквідності.

Основними завданнями аналізу якості активів банку є:

- визначення напрямків оптимізації якості активів банку з позиції ризикованості, ліквідності й прибутковості;
- визначення ступеня збалансованості активів банку по ступені ліквідності;
- аналіз і оцінка активів банку з погляду їхньої відповідності вимогам доходності та прибутковості.
- оцінка рівня ризикованості активів;
- виявлення й оцінка факторів, що впливають на якість активів банку;
- виявлення впливу проблемних активів на якість усіх активів та ін.

Основні напрямки аналізу якості активів банку можна представити в такий спосіб:

І. Аналіз і оцінка активів банку з погляду їхньої відповідності якісним вимогам ліквідності, що дозволяє оцінити можливість банку швидко й без втрат перетворити свої активи в грошову форму.

Аналіз активів з погляду їхньої ліквідності можна представити в такий спосіб:

1. Вивчення складу активів по ступені ліквідності.

У процесі аналізу активів банку з погляду їхньої відповідності якісним вимогам ліквідності спочатку здійснюють угруповання активів по ступені ліквідності, при якій виділяють групи високоліквідних і ліквідних активів, а також активів довгострокової ліквідності.

2. Визначення питомої ваги високоліквідних активів у загальній сумі активів банку і розрахунок коефіцієнту співвідношення суми високоліквідних активів і доходних активів банку, якій показує, скільки гривень високоліквідних активів приходить на гривню доходних активів банку і розраховується за формулою

$$K_{в.а} = \frac{ВА}{ДА} \cdot 100 \%,$$

де $K_{в.а}$ – коефіцієнт співвідношення суми високоліквідних активів і доходних активів банку, %; $ВА$ – сума високоліквідних активів, тис. грн.; $ДА$ – сума доходних активів банку, тис. грн.

3. Розрахунок і аналіз коефіцієнта ліквідності. Для отримання узагальненої оцінки ліквідності активів банку визначається коефіцієнт ліквідності (K_L) активів за формулою [4]

$$K_L = \frac{A_L}{A},$$

де K_L – коефіцієнт ліквідності; A_L – активи, зважені за ступенем ліквідності, тис. грн.; A – загальний обсяг активів банку, тис. грн.

Проте цей коефіцієнт може бути розрахований за умови розроблення критеріїв ліквідності кожного виду активів банку. За основу зважування активів за станом ліквідності можна взяти методику розрахунку загального коефіцієнта ліквідності (хоча під час оцінювання ліквідності окремих видів активів не вповні враховано ступінь ліквідності окремих з них).

4. Розрахунок обов'язкових нормативів ліквідності: нормативу миттєвої, нормативу поточної та короткострокової ліквідності.

II. Аналіз і оцінка активів банку з погляду їхньої відповідності вимогам доходності та прибутковості. Даний аналіз є найважливішим напрямком аналізу якості управління активами банку, оскільки ефективний стан активів (з позиції реальної «віддачі») забезпечує одержання банком необхідних доходів і прибутку, що, у свою чергу, є основною метою його діяльності.

Прибутковість активів характеризує вміння банку розпоряджатися своїми ресурсами з погляду розміру доходів, одержуваних від їхнього використання. Виходячи із цього, аналіз банку з погляду їхньої відповідності вимогам прибутковості дозволяє:

– виділити ті групи активів, що використовуються банком найбільше ефективно;

– урахувати ризик розміщення коштів (а, отже, і можливі збитки);

– розробити заходи по забезпеченню доходності та прибутковості активів.

Етапи аналізу активів (з погляду їхньої доходності та прибутковості) можна представити в такий спосіб:

1. Угрупування активів банку на доходні і недоходні.

Традиційно угруповання активів банку припускає розподіл всіх активів на дві групи:

До доходних активів або, так званих «працюючих» активів відносяться:

– портфель цінних паперів;

– надані міжбанківські кредити і розміщені депозити в інших банках;

– кредити та заборгованість клієнтів;

– інвестиції в асоційовані і дочірні компанії;

– інвестиційна нерухомість і ін.

2. Визначення питомої ваги доходних і недоходних активів в загальному обсязі активів банку. Міжнародна практика вважає, що цей коефіцієнт має бути не менше 93 %. Збільшення частки не доходних активів банку більше як на 7 % може призвести банк до банкрутства. Ураховуючи специфіку розвитку українських банків середнє значення цього коефіцієнта коливається в межах 70–80 %.

3. Розрахунок коефіцієнтів доходності та прибутковості активів банку.

Коефіцієнт доходності активів банку ($K_{д.а.}$), який розраховується шляхом ділення за формулою

$$K_{д.а.} = \frac{D}{A},$$

де $K_{д.а.}$ – коефіцієнт доходності активів; D – доходи, отримані банком за період, тис. грн.; A – середній обсяг активів банку за період, тис. грн.

Даний показник характеризує середній рівень доходності активних операцій банку. Збільшення даного показника не завжди є свідченням підвищення ефек-

тивності, тобто прибутковості активних операцій банку. Тільки в тому разі, якщо доходи банку збільшуються більш високими темпами ніж відбувається зростання витрат банку, це приводить до підвищення прибутковості.

Коефіцієнт прибутковості активів банку розраховується за формулою

$$K_{п.а.} = \frac{П}{А},$$

де $K_{п.а.}$ – коефіцієнт прибутковості активів; $П$ – прибуток, отриманий банком за період, тис. грн.; $А$ – середній обсяг активів банку за період, тис. грн.

Цей коефіцієнт показує, скільки прибутку приходить на одну гривню активів банку. Саме збільшення цього показника завжди є свідченням підвищення ефективності активних операцій банку.

III. Аналіз і оцінка активів банку з погляду їхньої ризиковості.

Важливим напрямком аналізу якості активів банку є оцінка ступеня їхньої ризикованості.

Аналіз активів за ступенем ризику здійснюється в двох напрямках:

– для активів у цілому;

– окремо для кожного виду активів, що належать до складу доходних активів (аналіз ризикованості вкладень по основних інструментах: кредитна діяльність, вкладення в цінні папери, валютні операції та ін.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Оцінка ризику всіх активів банку, в загальному виді, може здійснюватися в наступному порядку:

1. Визначення величини активів банку з урахуванням їхнього ризику.

У цьому випадку для визначення величини активів, зважених по ступені ризику, можуть використатися 2 типи угруповань:

1) «нормативне» угруповання. Дане угруповання проводиться відповідно до Інструкції Про порядок регулювання діяльності банків в Україні (Постанова НБУ № 368 від 28.08.2001 р.).

Згідно даного угруповання всі кредити, що надані суб'єктам господарювання, а також кредити, які надані фізичним особам, тобто весь кредитний портфель, відносяться до V групи активів, тобто до активів із 100 відсотковим ступенем ризику. На нашу думку, такий підхід не повною мірою відповідає об'єктивній оцінці якості активів за ступенем ризику. Якість кредитного портфеля окремих банків дуже різниться. Враховуючи те, що частка кредитного портфеля по деяким банкам займає більше 80 %, то можна стверджувати, що якість кредитного портфеля значною мірою впливає на якість активів загалом. І не враховувати якість кредитного портфеля банку при оцінці якості активів банку, вважаємо, не доцільно. Тому при оцінці якості активів банку з позиції ризику, можуть бути використані аналітичні угруповання, а також авторські підходи до угруповань активів.

2) «аналітичні» угруповання, а також авторські підходи до угруповань активів (вони розробляються аналітиками самостійно з урахуванням економічного змісту операції конкретного банку).

Усі аналітичні угруповання базуються на наступній схемі розрахунку величини активів за ступенем ризику:

– поділ активів і їхнє об'єднання згідно встановлених груп ризику;

– оцінка ризикованості активів усередині кожної групи з погляду їхньої структури й динаміки;

– присвоєння коефіцієнта ризику активам по групах і розрахунок по всіх групах величини активів банку з урахуванням коефіцієнта ризику (коефіцієнт ризику може встановлюватися експертним шляхом, або самим аналітиком);

– остаточний розрахунок загальної величини активів банку, зваженої з урахуванням ризику:

2. Визначення абсолютного й відносного приросту (або зниження) за розглянутий період активів, зважених з урахуванням ризику; виявлення й оцінка факторів, що впливають на зміну обсягу даних активів.
3. Розрахунок коефіцієнта ризику активів

$$K_{P.A} = \frac{A_P}{A},$$

де $K_{P.A}$ – коефіцієнт ризику активів; A_P – активи, зважені за ступенем ризику, тис. грн.; A – загальний обсяг активів банку, тис. грн.

Даний показник характеризує якість активів банку з позиції їхньої ризикованості. Додатково можна зробити оцінку динаміки даного показника за кілька звітних періодів. При цьому його ріст у динаміці свідчить про погіршення якості активів банку з позиції ризику.

Таким чином, використовуючи наведену методику аналізу банківських активів, можна отримати як кількісну, так і якісну характеристику активів банку.

Бібліографічні посилання

1. **Устинко О.** Рекапіталізувати потрібно слабкі, але системні банки [Електронний ресурс] / О. Устинко. – Режим доступу: www.intermedia.org.ua/news/info/75948
2. **Батракова Л. Г.** Экономический анализ деятельности коммерческого банка : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / Л. Г. Батракова. – М., 2005. – 368 с.
3. **Сорокина И.** Комплексный анализ активов коммерческого банка [Електронний ресурс] / И. Сорокина. – Режим доступу: <http://bankir.ru/technology/article/2436601>
4. Аналіз банківської діяльності : підручник / [А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко [та ін.], за ред. А. М. Герасимовича. – К., 2004. – 599 с.
5. www.banknews.com.ua/5225.html [Електронний ресурс].
6. Отчет Группы по работе со слабыми банками [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikCBR/2002/vestnikcbr09082002/vestnikcbr09082002010.htm>. – Базель: Банк международных расчетов, 2002.
7. **Карп М. В.** Налоговый менеджмент : учебник для вузов / М. В. Карп. – М., 2001. – 477 с.

Надійшла до редколегії 18.05.10

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА МАРКЕТИНГ

УДК 338.24.075.8

Л. В. Попкова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕПРЕСІЇ

На основі вивчення спеціальної літератури виконано дослідження теоретичних аспектів антикризового управління, викладено практичні матеріали виходу з кризового стану деяких підприємств.

Ключові слова: підприємство, антикризове управління, ресурси, фонди, виробництво, технічний розвиток, ефективність, впровадження.

На основе изучения специальной литературы выполнено исследование теоретических аспектов антикризисного управления, изложены практические материалы по выходу из кризисного состояния некоторых предприятий.

Ключевые слова: предприятие, антикризисное управление, ресурсы, фонды, производство, техническое развитие, эффективность, внедрение.

The analysis of the theoretical aspects of crisis management is done in the article by studying a special literature, proposed practical materials contain the recommendation of overcome crisis situation in some enterprises.

Key words: enterprise, crisis management, resources, funds, production, technical development, efficiency, implementation.

Актуальність проблеми. Сучасна економічна дійсність примушує керівників підприємств постійно ухвалювати рішення в умовах невизначеності. Фінансова і політична нестабільність призводить виробничо – збутову діяльність до різних кризових ситуацій, результатом яких може стати неспроможність або банкрутство. Висока імовірність виникнення і розвитку кризи у процесі діяльності будь-якого підприємства зумовлює необхідність здійснення спеціалізованого антикризового управління.

Аналіз останніх наукових публікацій. Проблематика антикризового управління розробляється економістами багатьох країн. Серед досліджень вітчизняних учених проблеми антикризового управління висвітлені, наприклад, в роботах Л. О. Лігоненко, О. М. Скібіцького, О. О. Терещенка, І. О. Бланка та ін.

Під антикризовим управлінням Є. М. Коротков [1] розуміє «певним чином поставлене передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів, заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання її факторів для подальшого розвитку». Послідовно й повно поняття «антикризове управління» розкрито в монографії Л. О. Лігоненко [7]. Автор вважає, що під антикризовим управлінням треба розуміти постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ і реалізацію генерального плану недопущення поширення цих явищ і стагнації розвитку суб'єкта господарювання протягом усього періоду його функціонування. У про-

цесі антикризового управління може передбачатися розробка і реалізація окремих політик або тактик для вирішення окремих завдань протидії кризі на окремих етапах роботи. Тобто, антикризове управління являє собою спеціальне, постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності суб'єкта господарювання, недопущення виникнення ситуації його банкрутства. О. М. Скібіцьким [10] антикризове управління розглядається як прискорена і дієва реакція на існуючі зміни навколишнього середовища на основі раніше ретельно розробленої системи альтернативних варіантів управлінських рішень. В основі антикризового управління лежить процес постійних та послідовних нововведень в усі ланки та галузі діяльності підприємства.

Таким чином, антикризове управління необхідно розглядати як комплексний, багатоплановий процес застосування до підприємства сукупності економічних і соціально виправданих профілактичних і оздоровчих процедур, направлених на підвищення його конкурентоспроможності. У сучасній спеціальній літературі відсутня єдність поглядів на процес антикризового управління підприємством, тобто послідовність дій, які повинні бути здійснені для виведення його зі стану кризи. Останнє є **метою дослідження**.

Основні результати дослідження. Управління підприємством у своєму арсеналі має багато різноманітних методів антикризового управління. Практикою реформування підприємств сформовано низку основних методів антикризового управління (табл. 1).

Таблиця 1

Методи антикризового управління підприємством

Тактичні методи	Стратегічні методи
1. Санація	1. Ліквідація
2. Даунсайзинг	2. Створення нових підприємств
3. Банкрутство	3. Регуляризація
	4. Модернізація
	5. Злиття
	6. Диверсифікація
	7. Реструктуризація
	8. Реінжиринг

Для більшості підприємств, що опинилися в кризовому становищі, першим методом, що стає в нагоді, є санація. Термін «санація» походить від латинського «sanare» – оздоровлення, видужання. Економічний словник тлумачить це поняття як «систему заходів, здійснюваних для запобігання банкрутств промислових, торговельних, банківських монополій, визначаючи, що санація може відбуватися злиттям підприємства, яке перебуває на межі банкрутства, з потужнішою компанією; випуском нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу; збільшенням банківських кредитів і наданням урядових субсидій; перетворенням короткострокової заборгованості в довгострокову; повною або частковою купівлею державою акцій підприємства, що перебувають на межі банкрутства».

Деякі з вітчизняних авторів, наприклад, І. О. Бланк [3], із санацією ототожують лише заходи щодо фінансового оздоровлення підприємства, які реалізуються з допомогою сторонніх юридичних чи фізичних осіб і спрямованих на попередження оголошення підприємства – боржника банкрутом і його ліквідації. Із цим не можна погодитись, оскільки мобілізація внутрішніх фінансових резервів є невід'ємною складовою процесу оздоровлення будь – якого підприємства. Е. М. Коротков [1] визначає санації як реорганізаційну процедуру передачі влас-

ності підприємства – боржника особам або організаціям, що надають фінансову допомогу для його оздоровлення. На нашу думку, таке визначення звужує зміст поняття санація і отожднює його з поняттями реорганізації та реструктуризації. М. І. Титов [9] пропонує дати таке законодавче визначення санація – це оздоровлення неспроможного боржника, надання йому фінансової допомоги з боку власника майна, кредиторів та інших юридичних і фізичних осіб (у тому числі зарубіжних), спрямованих на підтримку діяльності боржника і запобігання його банкрутства.

Ще одним методом «невідкладної» допомоги, що дає можливість швидко покращити показники діяльності підприємства, є даунсайзинг – зменшення виробничих потужностей та чисельності виробничого та управлінського персоналу підприємства відповідно до реального попиту та ринкових можливостей. Використання цього методу призводить до значного скорочення постійних витрат, зменшення собівартості продукції. Застосування інших методів спрямовано на покращення якісних характеристик діяльності підприємств. Наприклад, злиття та диверсифікація. Ці методи полягають в об'єднанні в межах однієї організації різних стадій виробництва та розподілу, різних видів діяльності. Застосування цих методів стає доцільним тоді, коли така інтеграція призводить до суттєвої економії на масштабі чи до значного зменшення транзакційних витрат. Упровадження сучасних підходів до управління підприємством як метод антикризового менеджменту отримав назву «регуляризація». До таких підходів належать: формування системи стратегічного планування та управлінського обліку, створення комплексної системи фінансового контролю та планування, автоматизованої системи обліку, повноцінних маркетингових служб тощо. За допомогою цього методу підприємства формують системи управління, що спроможні вирішувати великий обсяг складних задач, пов'язаних із роботою в ринкових умовах, виходом на міжнародні ринки.

На початку 90-х рр. з'явився метод реінжинірингу, який полягає у перепроєктуванні бізнес – процесів підприємства. За рахунок скорочення зайвих ланок та операцій у бізнес – процесах, зайвих витрат часу та інших ресурсів, реінжиніринг дозволяє досягти різкого, стрибкоподібного підвищення показників ефективності діяльності, таких як продуктивність праці, час обслуговування чи виготовлення продукції, собівартість тощо. Одним з найбільш складних методів є реструктуризація підприємств, останнім часом вона набула значного розповсюдження. Реструктуризація пов'язується зі змінами організаційної структури, системи управління підприємством та його капіталом з метою економічного та, в більшості випадків, організаційного відокремлення та оздоровлення бізнес – процесів (видів, напрямків діяльності).

Для визначення виду та глибини кризи необхідно серйозну увагу приділяти діагностичному аналізу стану підприємства. Нами проведений діагностичний аналіз та розглянуто кризові процеси на Дніпропетровському металургійному заводі імені Комінтерну (скорочене найменування – ВАТ «Комінмет»), який спеціалізується на виробництві труб сталевих чорних водопровідних і профільних оцинкованих труб; освинцьованого прокату; лопат сталевих; оцинкованого посуду. На протязі розглянутого періоду спостерігається збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції. Проте жодний план по виробництву і реалізації продукції виконано не було. Підприємство отримує збитки, так як веде політику спрямовану на виживання, на збереження частки на ринку, і тому змушене реалізувати продукцію за цінами, що нижче за собівартість.

Було проаналізовано конкурентоспроможність підприємства методом, заснованим на теорії ефективної конкуренції, згідно з якою найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів та служб. З результатів аналізу можна говорити про низьку конкуренто-

спроможність ВАТ «Комінмет». Підприємство має недостатньо власного капіталу, залежне від зовнішніх джерел фінансування, неефективно використовує ресурси виробництва і збут.

Проведено діагностичний аналіз ресурсного потенціалу підприємства. Аналізу підлягали такі показники як трудомісткість, матеріаломісткість, матеріаловіддача. У той час, коли трудомісткість продукції зросла, порівняно з минулим роком, це призвело до зниження середньогодинного виробітку. В продовж послідуєчого часу спостерігається зниження трудомісткості продукції, і, відповідно, підвищення значення середньогодинного виробітку. Взагалі на протязі розглянутого періоду спостерігається тенденція до зниження матеріальних витрат на одну гривню товарної продукції.

На підприємстві спостерігається фінансова криза, тобто підприємство в безприбутковій зоні, яка приводить до втрати потенціалу успіху підприємства, загрожує його платоспроможності та подальшому існуванню як суб'єкта господарювання; криза постачання – проявляється в тому, що жодний план з виробництва не було виконано, а причиною цього є незабезпеченість у повному обсязі трубних станів штрипсом і агрегату свинцювання прокатом для свинцювання; виробничо-технологічна криза, тобто моральне та технологічне старіння основних фондів, псування та гибель оборотних фондів, неефективне використання техніки та технології.

Для прогнозування розвитку кризових процесів на підприємстві застосовано методи оцінки ймовірності банкрутства підприємства американського економіста Е. Альтмана Z-модель, модель Р. Спрінгейта, універсальна дискримінантна функція. Усі використані моделі для прогнозування кризових процесів свідчать, що підприємству загрожує банкрутство. Тому, з метою запобігання банкрутства необхідно негайно запровадити антикризове управління і здійснити антикризові заходи.

Пропонуємо впровадження низки санаційних заходів, у першу чергу по зниженню собівартості за рахунок зменшення витрат сировини на виробництво продукції в результаті модернізації та реконструкції існуючого обладнання виробничих цехів та проведення капітального ремонту. Для освоєння нової продукції ВАТ «Комінмет» повинен закупити новий ТПЕСА 60 – 219 (трубопрокатний стан). З його пуском завод дістане можливість вирішувати завдання по нарощуванню об'ємів виробництва, а крім того істотно розширити сортамент вироблюваних підприємством труб з високими споживчими і експлуатаційними властивостями. Освоєння всього сортаменту труб дозволить значно розширити географію ринку збуту даної продукції.

Наступним антикризовим заходом є реструктуризація заборгованості. Кредитором ВАТ «Комінмет» є «Приватбанк». Підприємство має короткострокову заборгованість, тому передбачається проведення реструктуризації шляхом переоформлення заборгованості на вексельні зобов'язання, що являє собою зміну форми сплати по зобов'язаннях – вексель замість грошей, з виплатою менших відсотків, що звільняє підприємство від уплати боргу в даному періоді і, відповідно, сприяє поліпшенню показників діяльності підприємства.

Реструктуризація активів пропонується шляхом переукладання договорів оренди на нових умовах, що передбачають підвищення ставок орендної плати; посилення вимог до платіжної дисципліни орендарів; здавати в оренду невикористовувані приміщення; реалізувати організаційно – технічні заходи щодо підвищення привабливості об'єкта оренди.

Ефективність антикризової політики залежить від правильно обраної маркетингової стратегії. Показник якості продукції низький, тому основою маркетингової стратегії буде стратегія низьких цін, тобто ціна буде нижчою за середню, але не нижчою за собівартість продукції (табл. 2).

Основні положення маркетингової стратегії підприємства

Маркетинг	Ціна нижча за середню, але не нижча, ніж собівартість продукції; малі витрати на сервіс; реклама – середня
Виробництво	Розширення виробничих потужностей
Фінансування	Залучення мінімального довгострокового фінансування для закупівлі устаткування
Результати	Оборот середній з постійним збільшенням за рахунок підвищення об'ємів збуту; у довгостроковому періоді прибуток досягає значного рівня за рахунок збільшення обороту
Коментар	Стратегія може бути успішною через тривалий проміжок часу.
Маркетинг	Ціна нижча за середню, але не нижча, ніж собівартість продукції; малі витрати на сервіс; реклама – середня

Як вже було зазначено, на підприємстві спостерігається криза постачання. На даний час основними постачальниками штрипсу є МК «Запоріжсталь», ММК ім. Ільїча, МК «Северсталь». Тому необхідно переглянути умови договорів з цими постачальниками, а саме розмір штрафних санкцій по невиконанню договорів і розглянути можливе співробітництво з іншими фірмами.

Успішна діяльність підприємства в умовах ринку, значною мірою, залежить від умінь фахівців управляти всіма видами ресурсів. Але, наприклад, металургійні підприємства є матеріалоємними, також має місце неефективне використання матеріальних та паливно-енергетичних ресурсів, а ці фактори обумовлюють високий рівень витрат на виробництво металургійної продукції. Необхідність переходу до якісно нового рівня управління ресурсозбереженням, як комплексного процесу, пов'язаного з управлінням якістю продукції, транспортуванням, зберіганням, рішенням екологічних проблем та впровадження наукомістких ресурсозберігаючих технологій, виступає об'єктивною і незаперечною умовою підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності металургійного підприємства.

Існує безліч шляхів економії та збереження ресурсів. На кожному із шляхів є представник – вчений, фахівець, який має свою думку та свій специфічний підхід до вирішення питання ресурсозбереження. Так, П. П. Безруких [2] вважає, що майбутнє за нетрадиційними поновлюваними джерелами енергії. Р. А. Фатхутдінов [11] розглядає стратегії ресурсозбереження та фактори, що на неї впливають. І. Н. Карп і Е. І. Сухін [6] пропонують впровадження високо- та мало затратних заходів, приводять приклади енергозберігаючих технологій та їх ефективність у застосуванні. На думку А. К. Зайцева і Ю. В. Похвиснева [4] однією з ресурсо-екологічних задач, що вирішують питання екології і ресурсозбереження має бути вирішення проблеми з техногенними відходами металургії, які часто містять елементи, небезпечні для людини і екосистеми. Вони виділяють три шляхи утилізації відходів: пряме використання, переробка з витяганням корисних компонентів, знищення. Також вони займаються питанням вторинного використання сировини. С. А. Лучанінов [8] для ефективного використання на підприємстві матеріалів пропонує організувати бережливе виробництво шляхом впровадження 5S – організації робочого простору та 7QCT- методи виявлення проблем. М. А. Юлкін [12] пропонує українським підприємствам брати участь у Європейській системі торгівлі правами та викидами парникових газів. Щоб допомогти модернізації виробництв створюються Проекти спільного здійснення (крім нього за Кіотським протоколом, ще є два механізми – чистого розвитку та торгівля викидами). На теперішній час в Україні реалізується більше 100 проектів спільного здійснення вартістю більше 3 млрд. євро. Успішне їх завершення скоротить викиди вуглекислого газу на 200 млн. т. А. А. Каленюк [5] розглядає модель управління ресурсозбе-

реженням, яка може охоплювати різні сфери діяльності підприємства, а також її чинники, стратегію та механізм управління.

На основі попередніх результатів дослідження з даного питання пропонуємо своє бачення впровадження ресурсозберігаючих технологій до промислового виробництва. Цей процес має вигляд системи, на яку впливають безліч чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх. Їх треба враховувати для більш ефективного функціонування даного механізму системи. До того ж вона не повинна порушувати виробничий процес, режим його роботи, а повинна доповнювати його та покращувати результативність. У механізмі повинні бути задачі, які слід розділити на етапи. На кожному етапі певні задачі будуть виконуватися відповідними виконавцями. Модель функціонування системи розглянемо на конкретному прикладі.

Пропонуємо впровадити енергозберігаючу технологію на Дніпровському металургійному комбінаті ім. Ф. Е. Дзержинського. На першому етапі проводимо аналіз наявності, руху, стану та ефективності використання матеріальних та паливно-енергетичних ресурсів, а також визначаємо резерви та економію ресурсів. За аналізом динаміки матеріальних та паливно-енергетичних ресурсів можна сказати, що споживання знизилось на 1098, 08 млн. грн. або на 15,54 у 2009 році. За аналізом структури ресурсів, протягом 2006 – 2009 рр. спостерігалася тенденція зниження використання окатишів (0,953 %) і коксу (12,3 %).

Аналіз інтенсивності використання матеріальних та паливно-енергетичних запасів свідчить, що швидкість обороту матеріальних ресурсів сповільнилася. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів зменшився на 1,99 в 2009 році порівняно з 2006 роком, тобто вони поповнювались у 2006 р. майже 21 раз, а в 2009 році – 19 разів. Тривалість обороту запасів збільшилась приблизно на 2 дні, тобто у 2006 році матеріали трансформувались у кошти за 17 днів, а в 2009-му – за 19 днів. У 2006 році матеріаломісткість становила 0, 73 грн., а у 2009-му – 0,97 грн., причому за рахунок сировини – 85,91 коп., палива – 5,63 коп., енергії – 5,71 коп. (табл. 3).

Таблиця 3

Узагальнюючі показники ефективності використання сировини та матеріалів

Показник	2006 рік	2007 рік	Відхилення 2007 р. від 2006 р.		2008 рік	Відхилення 2008 р. від 2007 р.		2009 рік	Відхилення 2009 р. від 2008 р.	
			+/-	%		+/-	%		+/-	%
Прибуток на одну гривню матеріальних витрат	0,10	0,13	+0,03	130,0	0,09	-0,04	69,23	0,17	+0,08	188,8
Матеріаловіддача	1,37	1,84	+0,47	134,3	0,71	-1,13	38,59	1,03	+0,32	145,1
Матеріаломісткість	0,73	0,54	-0,19	73,97	1,4	+0,86	259,3	0,97	-0,43	69,29
Коефіцієнт співвідношень темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних витрат	–	1,34	–	–	0,39	-0,95	–	0,54	+0,15	–
Частка матеріальних витрат у собівартості продукції, %	60,0	68,7	+8,71	–	57,00	-11,71	–	62,0	+5,00	–
Коефіцієнт використання матеріалів, %	99,9	99,9	+0,01	–	95,06	-4,93	–	84,6	-10,38	–

Використання матеріалів збільшилося на 23 коп на кожен гривню виробленої продукції, за рахунок істотного збільшення питомих витрат сировини на 0,

11 грн, структури на 0, 02 грн, об'єму випуску на 0,06 грн та відпускних цін на 0,08 грн, а також зменшення цін на сировину та матеріали на 0,01 грн. Підприємство в 2008 році збільшувало виручку, за рахунок зростання обсягів випуску, структури виробництва та відпускних цін.

Відповідно зменшилася матеріаловіддача продукції на 34 коп/грн, що сприяло зменшенню обсягу виробленої продукції з кожної гривні витрачених матеріальних ресурсів. Частка матеріальних витрат у собівартості продукції займає більше половини, що свідчить про високу матеріаломісткість продукції з тенденцією на підвищення (у 2008 році – 57 %, а у 2009 р – 62 %). За коефіцієнтом використання матеріалів можна сказати, що використання матеріалів у процесі виробництва має тенденцію до зниження, хоча до 2007 р. спостерігали значне підвищення.

За аналізовані періоди спостерігався приріст як валової продукції, так і матеріальних витрат (табл. 4).

Таблиця 4

Аналіз показників матеріаломісткості

Показник	2006 рік	2007 рік	Відхилення (+,-)	2008 рік	Відхилення (+,-) від 2007 р.	2009 рік	Відхилення (+,-) від 2008 р.
1	2	3	4	5	6	7	8
Випуск продукції, млн.грн.	2968,5	4672,1	+1703,6	4738,5	+66,4	5697,7	+959,2
Матеріальні витрати, млн. грн.	2159,7	2538,0	+378,3	6639,4	+4101,4	5541,3	+1098,1
у тому числі: сировина, матеріали, комплектуючі вироби та напівфабрикати	2120,9	2497,2	+376,3	6121,8	+3624,6	48,95,1	+1226,7
Паливо	18,3	19,2	+0,87	245,2	+226,1	320,8	+75,6
Енергія	20,5	21,7	+1,13	272,4	+250,7	325,4	+53,02
Загальна матеріаломісткість, грн.	0,73	0,54	-0,18	1,4	+0,86	0,97	-0,43
у тому числі: сировинномісткість	0,7145	0,5345	-0,18	1,2919	+0,7574	0,8591	-0,4328
паливомісткість	0,0062	0,0041	-0,0021	0,0518	+0,0477	0,0563	-0,0046
енергомісткість	0,0069	0,0046	-0,0023	0,0575	+0,028	0,0571	-0,0004

У 2006 році на 1 грн. виробленої продукції припадало 73 коп матеріальних витрат, причому сировини – 71, 45 коп, палива – 0,62 коп, енергії – 0,69 коп. В 2007 році на 1 грн виробленої продукції припадало 54 коп матеріальних витрат, причому сировини – 53,45 коп, палива – 0,41 коп, енергії – 0,46 коп. В 2008 році на 1 грн виробленої продукції припадало 1 грн 40 коп матеріальних витрат, причому сировини – 1 грн 12 коп, палива – 5,81 коп, енергії – 5,75 коп. В 2009 році на 1 грн виробленої продукції припадало 97 коп матеріальних витрат, причому сировини – 85, 91 коп, палива – 5,63 коп, енергії – 5,71 коп.

Економія досягається в результаті використання більш дешевих матеріалів, заміни одних матеріалів іншими, більш економними, впровадженням нової техніки і передової технології тощо. При дотриманні планових норм витрат матеріалів на один виріб можна розрахувати і можливий резерв збільшення випуску продукції. Позаплановий випуск продукції складає 3612, 8 т при економії матеріалів на 15, 77 т на кожний виріб. Що було однією з причин позапланового випуску продукції. Економія матеріалів на 1 виріб 15,77 т, а на весь випуск – 271861,57 т, це дало можливість додатково виготовити 323 т.

Розрахуємо економію або перевитрату матеріалів за рахунок зменшення чи збільшення матеріаломісткості продукції [2, с. 425]:

1)

де E – економія (–) або перевитрати (+) матеріалів внаслідок зміни матеріаломісткості, млн. грн; ΔM_m – зміна матеріаломісткості; K_ϕ – фактична кількість продукції, од.; $U_{m\phi}$ – ціна матеріалів, грн.

Фактичний рівень матеріаломісткості нижче запланованого на 0,43 грн на одиницю продукції. Розрахуємо рівень економії матеріалів:

$$E = (-0,43) \text{ грн} * 5697,7 \text{ млн. грн} = -2450,011 \text{ млн. грн.}$$

Додатковий випуск продукції (резерв випуску) розраховують множенням економії або перевитрат матеріалів (E) на планову матеріаловіддачу або діленням цих перевитрат на планову матеріаломісткість продукції:

(2)

де $\dot{g}$ – додатковий випуск або резерв випуску продукції, млн. грн., резерв випуску продукції становить:

$$\dot{g} = (-2450,011) * 0,67 = (-2450,011) / 1,49 = -1641,51 \text{ млн. грн.}$$

Отже, за рахунок зменшення матеріаломісткості продукції на 69,3 % випуск продукції збільшився на 1641,51 млн. грн.

Наступний етап – це розробка стратегії ресурсозбереження. На основі аналізу даних ресурсів, визначається загальна концепція орієнтації діяльності підприємства на ресурсозберігаючий шлях розвитку, розробляються функціональні стратегії ресурсозбереження на рівні окремих підрозділів, так і підприємства в цілому, з плануванням фінансування на дані заходи. Також необхідно мотивувати персонал підприємства підтримати цей шлях розвитку підприємства.

Концепція полягає в тому, що на основі виявлених резервів, впроваджуються маловитратні заходи економії та збереження ресурсів. Ефект від цих заходів, буде розглядатися як прибуток внутрішніх підрозділів, що направлятиметься на мотивування персоналу та впровадження високовитратних заходів (при необхідності можуть залучатися додаткові фінансові кошти). До них можна віднести ресурсозберігаючі технології, як наприклад, технологія комбінованої шарової газифікації вугілля. Вона полягає у тому, що з будь-якої марки вугілля та повітря видобувається середньотемпературний кокс, горючий газ (що забезпечить підприємство та місцеве населення дешевою електро – та теплоенергією) та інші побічні продукти, без відходів та забруднення середовища. Інвестиції у створення проекту комплексної переробки вугілля є високоприбутковими, мають низькі ризики і такі економічні показники: внутрішня норма прибутковості проекту $IRR = 43 \%$, період окупності $PB = 1,8 - 1,9$ років. Прорахувати витрати на впровадження технології та ефективності можна за допомогою програми Project Expert.

На останньому етапі проводиться контроль процесу реалізації стратегії та впровадження технології. При виникненні проблем, недоліків, чи серйозних змін у внутрішньому чи зовнішньому середовищі підприємства, відбуваються коректування процесу впровадження технології чи стратегії в цілому. Також оцінюється ефективність усіх проведених ресурсозберігаючих заходів за такими критеріями: зниження собівартості продукції, матеріалоємності продукції, енергоємності, підвищення інвестиційної привабливості підприємства, зниження енергоємності виробництва, ріст об'ємів виробництва і реалізації продукції, збільшення прибутку.

Технічний розвиток підприємства представляє собою процес удосконалення техніки, технології, продукції і послуг, що виробляються, й професіональних можливостей кадрів з метою інтенсифікації виробництва, підвищення його ефективності й якості продукції. Технічний розвиток відображає процес формування та вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства, що має бути постійно

зорієнтованим на кінцеві результати його виробничо-господарської, комерційної чи іншої діяльності. Технічний розвиток як об'єкт організаційно-економічного управління охоплює різноманітні форми, які мають відображати відповідні стадії процесу розвитку виробничого потенціалу і забезпечувати просте та розширене відтворення основних засобів підприємства. Із сукупності форм технічного розвитку доцільно виокремлювати такі, що характеризують, з одного боку, підтримання техніко-технологічної бази підприємства, а з іншого – її безпосередній розвиток через удосконалення й нарощування виробництва.

Технічне переозброєння – це напрям технічного розвитку, перш за все, активної частини промислово-виробничих основних засобів. В ході технічного переозброєння проводиться заміна застарілого й зношеного устаткування новим, більш прогресивним й економічним. При цьому одночасно розв'язуються задачі соціального прогресу – скорочується застосування важкої фізичної праці, ручної праці зі шкідливими умовами праці, з підвищеною небезпекою для життя й ін. Заходи щодо технічного переозброєння сприяють також підвищенню якості продукції, коли традиційне устаткування й технологія вже не забезпечують збільшених вимог до надійності, довговічності, естетичним вимогам.

Технічне переозброєння – це не тільки й не стільки засіб вдосконалення техніки й технології, але й перш за все спосіб формування необхідних значень показників ефективності виробництва. Виникаючі іноді диспропорції в динаміці цін й продуктивності машин й устаткування не відміняють попереднє положення. Показники ефективності господарської діяльності після проведення технічного переозброєння повинні бути не гірше за показники в умовах до виконання відповідних робіт.

Серед задач ДП НВК «Електровозобудування» по розвитку виробництва технічне переозброєння розглядається до реконструкції, розширення й нового будівництва. Це пов'язано з тим, що технічне переозброєння проводиться в рамках наявних будівель й споруд, використовуючи їх резерви. Якщо ж таких резервів немає, то може бути сформований варіант, який поєднує у собі й реконструкцію, й технічне переозброєння, показники якого порівнюються з показниками варіанта нового будівництва й розширення підприємства.

Необхідно також зазначити, що використання виробничої потужності та основних виробничих фондів цілком залежить від технічного стану і рівня використання основного технологічного устаткування. Разом з тим, рівень теоретичної розробленості проблем аналізу ефективності використання виробничих потужностей та основних виробничих фондів з урахуванням специфіки ринкової діяльності вітчизняних підприємств, ще не є достатнім. При дослідженні рівня використання основних виробничих фондів предметом дослідження є виробнича діяльність підприємства ДП НВК «Електровозобудування» як у цілому, так і зокрема, у питаннях їх використання, тобто основних виробничих фондів і виробничої потужності.

У ДП НВК «Електровозобудування» за останні чотири роки в наявності та структурі основних фондів відбулися значні зміни (табл. 5). Поступово зростає вартість основних фондів: порівняно з 2005 р., у 2008 році вона становила 107 %. Спостерігається тенденція до зниження питомої ваги основних виробничих фондів, та відповідно збільшення долі невиробничих. Поступово зростає питома вага активної частини основних фондів з 47,5 % у 2005 р. до 48,6 % у 2008 р., що є і незначною, але все ж таки позитивною зміною.

За отриманими даними ми бачимо, що фондівіддача в 2007 році збільшилась на 29 % і темп зростання зв'язаний, у першу чергу, за рахунок збільшення темпу росту обсягу товарної продукції, це означає що ефективність використання основних засобів зростає. Аналіз показує, що темп росту товарної продукції в 2007 р. у порівнянні з 2005-м склав 144, 6 %, а темп росту середньорічної вар-

тості основних фондів – на 111,6 %. Це є одним з позитивних факторів зниження фондоемності середньорічної вартості основних фондів з 0,81 2005 року до 0,59 у 2008 році. Також зі зростом фондовіддачі збільшилась фондовіддача активної частини ОВФ на 29,9 %. Рентабельність основних фондів теж має тенденцію до збільшення за рахунок збільшення прибутку та об'ємів реалізації товарної продукції. Взагалі процеси оновлення основних фондів відбуваються дуже повільно та їх рівень є недостатнім для підтримання досить високого рівня виробництва. Про це свідчать дуже низькі величини коефіцієнтів оновлення, вибуття, приросту та придатності (0,037, 0,036, 0,0013 та 0,65 відповідно 2008 р.)

Таблиця 5

Аналіз ефективності використання основних виробничих фондів

Показник	Спосіб розрахунку	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік
Обсяг товарної продукції, тис.грн	ТП	109926,9	150906,6	158965,9	175415,8
Середньорічна вартість ОВФ, тис.грн.	ОПФ	88887	93928	99213	103122
У т. ч. середньорічна вартість активної частини ОВФ, тис. грн.	ОПФ _{акт}	33728	36231	38916	42258
Фондовіддача	$\Phi_{\text{в}} = \text{ТП}/\text{ОВФ}$	1,24	1,61	1,6	1,7
Фондоемність	$\Phi_{\text{е}} = \text{ОВФ}/\text{ТП}$	0,808	0,622	0,624	0,59
Фондорентабельність	$\text{Ровф} = \text{Пр}/\text{ОВФ}$	0,049	0,048	0,063	0,063
Фондовіддача активної частини ОВФ	$\Phi_{\text{в}} = \text{ТП}/\text{ОВФ}_{\text{акт}}$	3,27	4,2	4,1	4,15

За чотири роки майже не змінювався час простоїв обладнання і становив у 2008 році 69 % календарного фонду часу, що свідчить про нераціональне використання часу та негативно впливає на виробництво продукції. Коефіцієнт використання планового фонду на протязі аналізу чого періоду знижується (з 88 до 80 %), що пов'язано зі збільшенням втрати часу на незаплановані ремонти обладнання. Коефіцієнт інтенсивності загрузки збільшувався з 2005 по 2007 рр., а за 2008 р. знизився. Та взагалі його рівень можна оцінити позитивно. Те саме можна сказати й про коефіцієнт інтегрального навантаження. Як результат, найбільша величина невикористаних резервів збільшення випуску продукції мала місце у 2008 році, вона становила 64868 тис. грн., у тому числі за рахунок скорочення цілодобових простоїв обладнання можна було підвищити виробництво продукції на 3438 тис. грн., збільшення коефіцієнта змінності на 26289 тис. грн., та скорочення внутрізмінних простоїв – на 35141 тис. грн.

Конкретні шляхи технічного розвитку ДП НВК «Електровозобудування» можуть бути зв'язані з вирішенням цілеспрямованих заходів:

- науково-дослідні і проектно-конструкторські роботи;
- дослідження і розробки власними силами за певною тематикою з визначенням для кожної теми;
- створення, освоєння нових і підвищення якості тих, що виготовляються, видів продукції;
- запровадження прогресивної технології, модернізація та автоматизація виробничих процесів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, підвищення рівня використання основних фондів, безумовно, має велике значення в якості засобу антикризового управління підприємством. Використання матеріальних та паливно-енергетичних ресурсів також є важливим шляхом виходу підприємств з кризового стану. Ефективність ресурсозберігаючих технологій у промислове виробництво дозволяє зменшити собівартість продукції; технічне переозброєння сприяє підвищенню якості продукції, покращенню професіонального складу кадрів – все це необхідно впроваджувати у комплексі здійснення процесу антикризового управління підприємством.

Бібліографічні посилання

1. Антикризисное управление : учебник. – 2-е изд. доп. и перераб. / Под ред. проф. Э. М. Короткова. – М., 2008. – 620 с.
2. **Безруких П. П.** Нетрадиційні поновлювані джерела енергії – аналітична доповідь // http://www.renewables.ru/pdf_doc/29.htm/ЕСКО – електрон. журн. енергосервісної компанії «Екологічні системи». – № 5, травень 2003 р.
3. **Бланк И. А.** Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К., 2001. – С. 310. – Т. 2.
4. **Зайцев А. К.** Екологія і ресурсозбереження в чорній металургії, 2008 р. // <http://www.zdc.ru/zdc/articles/>.
5. **Каленюк А. А.** Механізм управління ресурсозбереженням в мікроекономічній системі промислового підприємства – дисертація виконана у Поволжській академії державної служби імені П. А. Столипіна в м. Саратов. 2009 р.
6. **Карп І. Н.** Кількісна оцінка впливу впровадження енергозберігаючих технологій на економію природного газу в промисловості та енергетиці / І. Н. Карп // Екотехнології та ресурсозбереження. – № 4. – 2007. – С. 24–33.
7. **Лігоненко Л. О.** Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К., 2001. – 579 с.
8. **Лучанінов С. А.** Бережливе виробництво: «5-s» і 7 QST – методи виявлення проблем / С. А. Лучанінов // Довідник економіста. – 01/02 (61–62) 2009 р.
9. **Титов М. І.** Банкрутство: Матеріально-правові та процесуальні аспекти / М. І. Титов; за наук. ред. В. М. Гайворонського. – Х., 2001. – С. 49.
10. **Скібіцький О. М.** Антикризовий менеджмент: навч. посібник / О. М. Скібіцький. – К., 2009. – 568 с.
11. **Фатхутдінов Р. А.** Стратегічний менеджмент / Р. А. Фатхутдінов. – М., 2005. – С. 448.
12. **Юлкін М. А.** Кіотський протокол і енергозбереження в Росії 2005 р. / М. А. Юлкін // www.ucee.ru / Уральський Центр Енергозбереження і Екології.

Надійшла до редколегії 18.05.10

УДК 339.138:338.242

С. Ю. Хамініч, А. В. Бобровська

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЕФЕКТИВНА МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ

Досліджено визначення сучасних тенденцій у формуванні маркетингових стратегій та їх ролі у процесі стратегічного планування виробництва фірми, розкриті основні правила розробки ефективної маркетингової стратегії.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова стратегія, конкурентні переваги, ефективність.

Исследовано определение современных тенденций в формировании маркетинговых стратегий и их роли в процессе стратегического планирования производства фирмы, раскрыты основные правила разработки эффективной маркетинговой стратегии.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая стратегия, конкурентные преимущества, эффективность.

In the article determination of modern tendencies in forming of marketings strategies and their role in the process of the strategic planning of production of firm are explored, the basic rules of development of effective marketing strategy are exposed.

Key words: marketing, marketing strategy, competitive edges, efficiency.

Актуальність проблеми. Розвиток ринкової економіки в Україні обумовив стрімке зростання динамізму і диференціації ринку. З'являються нові запити споживачів, нові ринки, нова продукція. Конкурентоспроможність підприємств і їхній стійкий розвиток багато в чому обумовлені ефективністю обраної ними маркетингової стратегії, що, за оцінками деяких фахівців, у загальній стратегії фірми становить близько 80 % [1, с. 10]. Застосування стратегічного підходу до маркетингової діяльності фірм – не просто данина управлінській моді, що своїм розголосом та багатообіцяючими результатами захоплює підприємців, а нагальна життєва потреба останніх, яку, до речі, вже по-справжньому відчують національні виробники. Однак саме поняття «маркетингова стратегія» відлякує менеджерів своєю невизначеністю, багатоваріантністю, складністю і довготерміновістю розробки, відсутністю прямої залежності між наявністю стратегії та результатами діяльності. І це обумовлено не тільки суб'єктивними моментами, а й такими об'єктивними чинниками як, неадекватна очікуванням ефективність операційно-матричної практики стратегічного аналізу та розробки стратегії на основі типових варіантів. Маркетингова стратегія являє собою найважливішу функціональну частину загальної стратегії підприємства. Її головне завдання полягає в тому, щоб домогтися найкращого узгодження внутрішніх можливостей підприємства з вимогами зовнішнього середовища для одержання прибутку.

Аналіз останніх наукових публікацій. Питаннями становлення й розвитку маркетингової діяльності присвячений ряд робіт закордонних і вітчизняних авторів. Серед наукових праць слід виділити роботи наступних авторів: Ф. Котлер, А. А. Томсон, А. Дж. Стрікланд, Р. Акофф І. Ансофф, М. Портер, Ж. -Ж. Ламбен; М. Д. Аїстова, Г. А. Александров, А. Г. Бокічева, А. Н. Бородулін, А. В. Даніленко, О. М. Дюжилова, Є. А. Євстифєєва, І. Е. Замятіна, А. М. Істомин, І. О. Гут, В. А. Нікольська, О. Могилевська, Є. В. Павлова, Ю. Н. Панов, А. Н. Посадков, Н. К. Рустамбекова, А. А. Снастін, М. Аржанов, Т. А. Старшинова, А. А. Тягунов, В. А. Шмелев, Н. І. Яблокова, А. М. Степанов, М. М. Прянишников, М. Г. Фомін, С. Гарковенко, А. Панкрухін та ін. [1–14].

Якщо зробити спробу об'єднати всі проаналізовані джерела у пошуках ідей стратегічного планування, то основними ідеями є органічно послідовно пристосування підприємства до обстановки зовнішнього середовища, ідея цільового підходу до рішення виробничих і управлінських задач і організації системи управління в цілому.

Наприклад, С. Гарковенко [6], розвиваючи ідеї Ф. Котлера, визначає маркетингову стратегію як програму маркетингової діяльності фірми на цільових ринках, яка визначає принципові рішення для досягнення маркетингових цілей.

Дослідник наголошує, що, по суті, маркетингова стратегія є планом досягнення маркетингових цілей і передбачає сегментування ринку, вибір цільових ринків, позиціонування товару на ринку, визначення конкурентів-мішеней.

А. Панкрухін [7] виокремлює маркетингову стратегію як втілення комплексу домінуючих принципів, конкретних цілей маркетингу на тривалий період і відповідних рішень з вибору і агрегування засобів (інструментів) організації і здійснення на ринку орієнтованої на ці цілі ділової активності.

О. Могилевська [5] пропонує аналіз підходів до визначення маркетингової діяльності підприємства, що дозволяє визначити принципи розробки й рівні маркетингового планування, виявити місце маркетингової стратегії в менеджменті підприємства. Автор виділяє систему маркетингових стратегій підприємства й матрицю оцінки рівня ризикованості прогнозованої події для того, щоб маркетингова стратегія була реалістичною. О. Могилевська вказує, що найбільшим недоліком сучасної маркетингової стратегії є недостатній аналіз конкурентного середовища й орієнтація на короткостроковий період.

М. Аржанов [8] вивчає у своїх працях практичний аспект маркетингових стратегій. Розглядаючи історичний досвід формування, недоліки й секрети маркетингових стратегій підприємств парфумерної промисловості, він виділяє такі успішні складові стратегії, які використалися ще в далекому 1917 році:

1. Асортиментна політика зі своїми брендами – «ізіюминками»;
2. Індивідуальні цінові підходи до різних груп населення;
3. Широкий спектр маркетингових прийомів промоушн.

І. О. Гут [9] вивчає взаємозв'язок між стратегією конкурентного поводження підприємства, її місцем і цілями на ринку й маркетинговою стратегією підприємства – ключовими факторами успіху в конкурентній боротьбі. Автор відзначає, що вибору маркетингової стратегії підприємства з урахуванням особливостей українського ринку приділено недостатньо уваги. В Україні відбувається поступове насичення багатьох товарних ринків при вповільненні темпів економічного росту, і це приводить до збільшення конкуренції, тому потрібна розробка нових підходів і більша увага до стратегічних маркетингових рішень. І. О. Гут пропонує варіанти стратегії конкурентного поводження й різні комбінації маркетингових інструментів для формування ефективної маркетингової стратегії. Але, більш ретельної розробки вимагають питання формування системи стратегічного маркетингу на підприємствах і реалізації конкурентних стратегій для підвищення їхньої діяльності.

О. Кендюхов [3] при оцінці маркетингової стратегії підприємства бере за основу її вибору ті критерії, які допомагають спрогнозувати ефективність стратегії в майбутньому і надійність після її впровадження. Автор пропонує наступні показники оцінки ринкової частки підприємства ефективності маркетингової стратегії підприємства: ринкова частка підприємства, відносна ринкова частка підприємства, індекс росту місткості ринку, індекс росту ринкової частки підприємства, коефіцієнт інтенсивного росту ринкової частки підприємства, абсолютний приріст ринкової частки підприємства, коефіцієнт приросту ринкової частки підприємства, інтегральний показник оцінки ринкової частки підприємства та інші.

Не дивлячись на те, що до питання формування стратегії підприємства зверталися багато вітчизняних і західних учених, є деякі слабкі моменти в їхніх роботах і на сьогоднішній день: при наявності різноманітного економічного інструментарію відсутній єдиний алгоритм вибору альтернативної стратегії, не виявлені закономірності в розробці маркетингової стратегії, що дозволяють установити зв'язок між вибором того або іншого напрямку розвитку підприємства, не визначені типові наслідки стратегічної маркетингової діяльності підприємства. Усе це ускладнює процес стратегічного планування й утрудняє пошук оптимальної маркетингової стратегії.

Мета дослідження – виявити сучасні тенденції у формуванні маркетингових стратегій та їх ролі у процесі стратегічного планування виробництва фірми, розкрити основні правила розробки ефективної маркетингової стратегії.

Основні результати дослідження. Маркетингова стратегія займає важливе місце в менеджменті підприємства, її можна розглядати у вигляді підпрограми стратегічного розвитку. Метою маркетингової стратегії є забезпечення максимально гнучкого і ефективного використання всіх видів ресурсів і можливостей маркетингових інструментів, науково-технічного потенціалу підприємства [5, с. 44]. Успіх діяльності підприємства, його положення на ринку, рішення специфічних задач, пов'язаних з проблемними ситуаціями, які можуть виникнути у ході діяльності, принципово залежать від вибраної маркетингової стратегії.

О. С. Анісімов, розглядаючи [4] поняття стратегії на основі реконструкції і аналізу уявлень про стратегію класиків військової науки, нагадує слова К. Кла-

узевіца про те, що тактика є вчення про використання озброєних сил у бою, а стратегія – вчення про використання боїв у цілях війни.

У сучасних умовах сформувалася думка, що без продуманої на довгостроковий період маркетингової стратегії організація просто не може існувати. З'являється ряд питань, наприклад, на який період розробляти стратегію, чи потрібно її переглядати через певний час, що є першочерговим – підстроювати цілі під стратегію або ж стратегію під цілі. Це породжує розгалуження рішень, які повинні прийняти фірми, на три рівні: корпоративний, бізнес-рівень і функціональний [10, с. 115]. Вони утворюють піраміду, і верхнім є корпоративний рівень, на якому розглядаються питання місії фірми, загальних принципів управління, масштабу діяльності, інвестиційні пріоритети. На рівні бізнесу передбачається розгляд складових STP – маркетингу: сегментації ринку, вибору цільових сегментів, позиціонування компанії на ринку. Функціональний рівень передбачає вибір стратегій для конкретних функціональних підрозділів, наприклад: товарна стратегія, цінова, збутова, комунікативна, фінансова, логістична. У процесі формування маркетингової стратегії фірми виникає широкий спектр завдань, які можна вирішити, застосовуючи різноманітні підходи.

Маркетингова стратегія полягає у визначенні відповідних продуктів, послуг і ринків, на яких вони будуть запропоновані. Визначає найефективніший склад комплексу маркетингу (дослідження ринку, дослідження товарної і цінової політики, каналів розподілу, стимулювання збуту, підтримка продукту).

Маркетингова стратегія передбачає обґрунтування вибору і формування:

- 1) цільового ринку;
- 2) номенклатури та асортименту;
- 3) цінової політики;
- 4) системи збуту;
- 5) організації реклами.

Розробка маркетингової стратегії підприємства – це процес створення і практичної реалізації генеральної програми дій підприємства. Її мета – ефективно розміщення ресурсів для досягнення цільового ринку.

Предметом маркетингової стратегії є вирішення питань щодо того, які продукти (стратегічні простори) мають бути освоєні підприємством, і яким чином це завдання можна виконати. При цьому основними завданнями у розробці маркетингової стратегії є такі: визначення цілей та напрямів діяльності підприємства; координація різних напрямів діяльності; оцінка слабких і сильних сторін підприємства, ринкових можливостей та загроз; визначення альтернативних варіантів реалізації напрямів діяльності підприємства; створення умов для ефективного розподілу продукції підприємства; оцінка маркетингової діяльності підприємства.

Жодне підприємство не може обійтися без планомірного і обґрунтованого процесу формування маркетингової стратегії. Цей процес є не спонтанним явищем, кожна стадія потребує уваги, часу та клопіткого аналізу.

Процес формування маркетингової стратегії, зазвичай, поділений на два етапи:

- 1) процес планування спрямований на прийняття стратегічних рішень, формулювання цілей і визначення шляхів їхнього досягнення;
- 2) процес управління як набір рішень і дій з реалізації стратегії, спрямований на досягнення цілей підприємства з урахуванням можливих змін зовнішнього, проміжного та внутрішнього середовища [14, с. 215].

Маркетингова стратегія полягає в довгостроковому узгодженні можливостей фірми з ситуацією на ринку, тобто в узгодженні внутрішнього і зовнішнього середовищ діяльності фірми. Інструментами реалізації маркетингових заходів на цьому рівні управління виступають:

- вдосконалення організаційної структури фірми;
- організація проникнення на нові товарні ринки;
- розробка і введення на ринок нового товару;
- згортання ділової активності і відхід з ринків, де стало неможливим отримання стійкого прибутку;
- проникнення на нові ринки за допомогою створення спільних підприємств;
- кооперація діяльності з фірмами, що володіють досвідом успішної діяльності на ринках, що цікавлять [13, с. 69].

Виходячи з цього принципово важливими є наступні характеристики стратегії:

- стратегія будується в умовах і з урахуванням непередбачуваності розвитку ситуації;
- стратегія повинна бути пов'язана з представленням майбутнього у широкій перспективі;
- стратегія припускає поетапне розгортання діяльності, наявність окремих проміжних цілей по кожному етапу і зв'язує всі ці етапи і цілі єдиними підставами для ухвалення рішень.

Маркетингова стратегія – це фундаментальна основа, без якої не може повноцінно існувати та розвиватися жодна компанія, чия діяльність базується на продажах своїх продуктів та послуг. Формування маркетингової стратегії має певну логіку, послідовність і циклічність. У загальному виді розробка маркетингової стратегії включає наступні етапи:

1. Виявлення сильних та слабких сторін організації.
2. Аналіз зовнішнього середовища (складається з аналізу чотирьох груп чинників: політичних, економічних, соціальних та технологічних).
3. Вивчення суміжних ринків.
4. Виявлення перспективних ринкових ніш.
5. Конкурентний маркетинг.
6. Аналіз внутрішнього середовища.
7. Оцінка маркетингового плану.
8. Побудова системи взаємовідносин із клієнтами.
9. Дослідження життєвого циклу продуктів та послуг.
10. Позиціонування продукту.
11. Розробка та контроль стимулюючих заходів [10, с. 110].

Формування маркетингової стратегії слід розглядати як сукупність таких взаємозалежних процесів:

- стратегічний аналіз ринкової ситуації,
- визначення цілей маркетингу (це – дуже важливий і відповідальний етап, з яким у багатьох компаній часто виникають проблеми; важливо визначити кількісні цілі – наприклад, досягти X % частки ринку, збільшити дистрибуцію до Y %, і якісні – досягти сприйняття компанії як компанії, яка надає кращий сервіс за помірні гроші, стати для клієнтів однією з трьох компаній, між якими вони зазвичай вибирають та ін.);
- визначення джерела бізнесу (у маркетинговій стратегії повинно бути чітко визначено, за рахунок яких споживачів, за рахунок яких конкурентів планується збільшити свої продажі, свою частку ринку і, що не менш важливо, пояснення, чому саме ці споживачі повинні відгукнутися на цю пропозицію, відмовившись від тих звичок, переваг, які у них зараз є);
- вибір оптимальної маркетингової стратегії;
- розробка маркетингового плану, спрямованого на ефективну реалізацію стратегії,
- визначення інструментів просування, які потрібно використовувати для досягнення поставленої мети (на цьому етапі визначаються дистрибуційна політи-

ка, комунікаційна стратегія, використовувати методи trade маркетингу і так далі, все це планується з прив'язкою до поставлених цілей з урахуванням їх розбиття за сезонах, регіонами і у співвідношенні з бюджетом, який витрачається на просування);

– оцінка й контроль результатів (на стратегічному рівні – це ситуативний аналіз, що розкриває правильність вибору фірмою цілей, міру повноти реалізації фірмою своїх потенційних можливостей по відношенню до ринків збуту, каналів руху товару і товарів).

Усі процеси послідовно впливають один із одного. Але існує й зворотній вплив, тобто можливість внесення змін у цільові орієнтири маркетингу, або в механізм реалізації стратегії. Тому при формуванні стратегії важливе місце має моніторинг ходу її реалізації, метою якого є дослідження ефективності вибору, впровадження і реалізація маркетингової стратегії [13, с. 70].

Є декілька підходів до класифікації маркетингових стратегій. За одним із підходів, найвідомішими маркетинговими стратегіями є такі:

1) «ціна – кількість» – підприємство орієнтується на помірні ціни та значні обсяги збуту продукції, виробництво великої кількості стандартизованої (масової) продукції на широкому ринку (недиференційований маркетинг) за рахунок використання ефективно опрацьованих технологій, які дозволяють знижувати витрати та ціни;

2) «стратегія переваг» – підприємство створює або має стабільну перевагу над конкурентами завдяки можливостям зміни технологій виробництва, розвитку сервісу і логістики, що дозволяє вести нецінову конкуренцію за рахунок товарів, які відомі на ринку своїми унікальними характеристиками (диференційований маркетинг).

О. Андрєєва виділяє наступні класи маркетингових стратегій [14, с. 217]:

- 1) стратегія низьких витрат виробництва;
- 2) стратегія диференціації;
- 3) стратегія диверсифікації;
- 4) стратегія ліквідації бізнесу.

Маркетингові стратегії також класифікують за такими ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація видів маркетингових стратегій [14, с. 218]

Ознаки класифікації	Види маркетингових стратегій
За строками розробки та реалізації	довгострокові (30–50 років), середньострокові (10–30 років), короткострокові (1–10 років)
За тривалістю життєвого циклу	маркетингові стратегії на стадії впровадження товару на ринок; маркетингові стратегії на стадії росту; маркетингові стратегії на стадії насичення; маркетингові стратегії на стадії спаду
За станом ринкового попиту	стратегія стимулюючого маркетингу; стратегія синхромаркетингу; стратегія підтримуючого маркетингу; стратегія ремаркетингу; стратегія демаркетингу
Залежно від загальнооекономічного стану фірми	стратегія виживання; стратегія стабілізації
За елементами маркетингового комплексу	товарна стратегія; цінова стратегія; стратегія товарного руху; стратегія просування
За ознакою конкурентних переваг	стратегія цінового лідерства; стратегія диференціації; стратегія фокусування (концентрації)
Залежно від конкурентного становища фірми	стратегія ринкового лідера; стратегія челенджерів; стратегія послідовників; стратегія ринкової ніші

Ознаки класифікації	Види маркетингових стратегій
Залежно від ступеня сегментації ринків збуту фірми:	стратегія недиференційованого маркетингу; диференційованого маркетингу; концентрованого маркетингу
За напрямком розвитку	стратегія інтернаціоналізації; стратегія диверсифікації; стратегія сегментації
Залежно від виду диференціації	товарної диференціації; сервісної диференціації; іміджевої диференціації; кадрової диференціації
Залежно від методу обрання цільового ринку	стратегія товарної спеціалізації; сегментної спеціалізації; односегментної концентрації; вибіркової спеціалізації; стратегія повного охоплення

Отже, як розробити ефективну маркетингову стратегію?

Компанія починається із стратегії, нею ж і закінчується. Часто менеджерам, що займаються розробкою стратегічних планів, не вистачає простоти і ясності уявлень про те, що таке стратегія і з яких елементів складається її успішність і ефективність.

Стратегія за М. Портером – це:

- унікальна ціннісна пропозиція;
- ланцюжок створення цінності, що відрізняється від конкурентів;
- чіткі компроміси і визначення того, що компанія НЕ робитиме;
- дії, які поєднуються один з одним і взаємно підсилюють ефект;
- постійність позиціонування [2, с. 117].

При розробці маркетингової стратегії М. Портер пропонує бути унікальними. Це означає, що не варто брати за основу стратегію конкурентів. Маркетингова стратегія повинна бути розроблена виключно індивідуально під підприємство, враховуючи його місію, цілі і специфіку функціонування. Треба поставити собі за мету високу віддачу на інвестиції. Це припускає не вузьке фокусування підприємства (наприклад, збільшення частки ринку) на чомусь, а на досягненні максимального прибутку при допустимому рівні витрат. Необхідно уміти зробити правильний вибір. Істотна частина стратегії – зробити правильний вибір, коли дві стратегічні позиції несумісні між собою, тобто визначити, що компанії не треба робити. Стратегія повинна бути успішною в кожній зі своїх ланок. Треба уміти вибрати сегмент, в якому фірма буде найбільш успішно функціонувати. Головне, чітко обкреслити рамки вибраного сегмента, не допускати «розмивання», і всі ланки ланцюжка створення цінності знаходяться відповідно до цього сегмента. Постійність стратегії є заставою стабільності основної ціннісної пропозиції компанії. Не можна постійно йти «на повіді» у своїх споживачів і тим самим вибиватися з власної стратегії. Часто саме підвищена увага компанії до вимог і скарг споживачів є серйозною зовнішньою загрозою послідовній реалізації вибраної стратегії [2, с. 135].

Для оцінки «бажаності» стратегії можна задати наступні питання: чи відповідає передбачувана стратегія поставленим цілям? Будь-яка планована стратегія повинна відповідати місії і цілям компанії, а також узгоджуватися з її інвестиційними цілями, відповідати потенціалу фірми, а також повинна брати участь у формуванні лояльності споживача.

Чи припустимий присутній ступінь ризику? Ризик у даному випадку полягає в імовірності одержання менших доходів і в розмірах можливих витрат. Оцінка ступеня ризику є питанням, яке досить глибоко розроблено в науці, однак ніколи не можна зробити точну оцінку, оскільки взаємозв'язок між стратегією і результатом ніколи не буває абсолютно ясным, особливо це стосується довгострокових результатів, що піддані впливу невизначеності дій конкурентів з їх постійно мін-

ливими бажаннями і переконаннями. Крім того, чим далі організація іде від власного ринку і напрямку, тим більш ризикованою виявляється стратегія.

Чи забезпечує організація баланс портфеля? Існує необхідність збалансувати портфель товарів фірми таким чином, щоб усі пропозиції фірми не зводилися до статкуючих ринків.

Чи доступні необхідні інвестиції? Потрібно оцінити необхідні інвестиції. Існують первинні витрати, зв'язані з входженням на ринок, і витрати, зв'язані зі збереженням частки ринку. Найпроблематичнішою є наявність достатньої кількості засобів [3, с. 99].

Якщо стратегія є бажаною, то повинна бути досягнута стратегічна відповідність між стратегією і поведінкою на ринку, між стратегією і внутрішніми можливостями і ресурсами і, нарешті, між стратегією і планами вищого рівня, оскільки з цього моменту вона буде частиною ієрархії планів. Однак однієї відповідності недостатньо, і, крім цього, необхідно прорахувати можливі небажані наслідки.

Щоб примусити стратегію працювати, необхідно:

- Розробити ясну систему цільових показників, орієнтуючу компанію на досягнення мети, позначеної у стратегії.
- Створити систему мотивації менеджменту, стимулюючу менеджмент до досягнення мети.
- Провести відповідні зміни в організаційній структурі.
- Забезпечити менеджмент компанії необхідними ресурсами відповідно до затвердженої стратегії [12, с. 7].

Протягом 80-х дослідники та підприємці усвідомили, що приклади успішної діяльності не можна пояснити тільки загальними стратегіями або особливостями організації. Напрямок дослідження, перемістився на визначення джерел конкурентних переваг. Конкурентна перевага – це фактор чи комбінація факторів, яка робить діяльність організації більш успішною у порівнянні з конкурентами в конкурентному середовищі і не може бути легко повторена конкурентами [2, с. 125]. З часом було визначено декілька джерел конкурентних переваг. Вони включають організаційні ресурси та можливості, успішність запровадження стратегії, час, новаторство та творчість. Прихильники ресурсної теорії формулювання стратегії вважають ресурси та можливості основним джерелом конкурентних переваг. Вони переконують, що стратегію слід базувати на сильних сторонах компанії, не зосереджуючись на зовнішньому оточенні. Ресурси і можливості можна черпати з різних сфер діяльності організації, і задача розробників стратегії полягає в тому щоб визначити, які з них доцільно застосувати для того, щоб вирізнитись з-поміж конкурентів. Такими можуть бути ресурси, які: підвищують конкурентоспроможність компанії шляхом зменшення; затрат; можуть бути використані для диференціації діяльності; мають вплив на ринкову владу; ускладнюють іншим вступ на ринок. У своїх пошуках постійного джерела конкурентних переваг дослідники й підприємці усвідомили, що діяльність залежить не тільки від формулювання та успішного впровадження певної стратегії, але й від того, як проходить процес створення та утримання конкурентних переваг. У той час, коли суть стратегії полягає у поясненні (обґрунтуванні) діяльності компанії на певному етапі, процес її формулювання та впровадження є передумовою для підтримки стабільного успіху [11, с. 22].

Також ключовим фактором маркетингової стратегії у сучасному вимірі є креатив. Особливість стратегічного креативу полягають у тому, що він оперує глобальними, «вічними» цінностями конкретної торгової марки: місією, філософією бренду, позиціонуванням, характером взаємин з цільовою аудиторією.

У той же час тактичний креатив підвладний короткостроковим потребам і середньостроковим завданням. Оскільки стратегічний креатив припускає розвиток образу марки в часі, необхідно задати складну динамічну систему. Вона може

бути побудована на припущенні, що аудиторія, навколишнє середовище і саме підприємство – константні величини, а значить, і образ марки в часі не є константою. Завдання стратегічного креативу – впливаючи на кожну з множин, привести ці взаємини до ідеалу. Стратегічні рішення повинні формувати емоційну прихильність. Головне, щоб створення стратегічного креативу не було схоже на гру, дуже важливо пам'ятати про те, що в його основі лежать глибинні розуміння брендобудівництва. Його розробка – не примха, а життєво важлива необхідність, що дозволяє розуміти, по якому вектору протягом декількох років повинні йти всі комунікації з аудиторією, оцінювати їх успішність, оптимізувати витрати на них – як фінансові, так і тимчасові [15].

Будь-яка дискусія про стратегію неминуче закінчується «внічию», тому що на кожну стратегічну перевагу знайдеться своя слабка сторона або недолік:

1. Стратегія задає напрям.

Перевага. Основний сенс стратегії – указувати організації надійний курс розвитку в існуючих умовах.

Недолік. Стратегічний курс може, як шорами, затулити потенційні небезпеки. Напрямок має величезне значення, але іноді доцільніше понизити швидкість, уповільнити хід, уважно, але не дуже далеко вдивляючись вперед, звертаючи увагу на те, що відбувається по сторонах, щоб в потрібний момент змінити поведінку.

2. Стратегія координує зусилля.

Перевага. Стратегія сприяє координації діяльності.

Недолік. Надмірна координація зусиль, що додаються, веде до запанування «групового мислення» і втрати периферійного зору, завдяки якому нерідко помічаються нові можливості.

3. Стратегія характеризує організацію.

Перевага. Стратегія відображає у загальних рисах характер організації і демонструє її відмітні особливості. Дає не тільки ключ до загального розуміння організації, але і зручну можливість розібратися в тому, як вона «веде справи».

Недолік. Визначення організації через її стратегію може виявитися дуже спрощеним, аж до використання стереотипів, внаслідок чого залишаються непоміченими розмах і складність системи.

4. Стратегія забезпечує логіку.

Перевага. Стратегія усуває невизначеність і забезпечує порядок. У цьому сенсі вона схожа на теорію, що полегшує дію.

Недолік. Творчість не терпить послідовності – творець знаходить нові поєднання явищ, що доти вважалися несумісними. Будь-яка стратегія, як і будь-яка теорія, є спрощення, що неминуче спотворює реальність [16].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, маркетингова стратегія як план послідовних дій для досягнення поставленої мети у встановлені терміни за часи активної конкуренції – це інструмент ефективного управління маркетинговими процесами, а значить, зростання додаткової вартості і збільшення доходів. Це не красивий малюнок для керівника компанії – це відповідь на питання, як продати більше. Для багатьох підприємств маркетингова стратегія є найважливішою функціональною стратегією, оскільки вона забезпечує обґрунтування ринкової спрямованості підприємства. Маркетингова стратегія демонструє напрямки та способи розвитку маркетингової функції, при цьому вона стає об'єктом управлінського впливу. Маркетингова стратегія може бути визначена як стратегія управління підприємством, що реалізовує принципи, закладені в ідеології підприємництва, пов'язуючі виробничі, фінансові, ринкові, комерційні і інші аспекти в господарській діяльності. Удосконалювання стратегічного управління підприємством як складною соціально-економічною системою є одним із ключових шляхів стабілізації української економіки в цілому.

Бібліографічні посилання

1. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг: навч. посібник / Н. В. Куденко. – К., 2002. – 152 с.
2. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – 2005. – 454 с.
3. Кендюхов О. В. Оцінка ефективності маркетингової стратегії підприємства / О. В. Кендюхов, С. М. Димитрова // Економіка и право. – 2004. – № 2. – С. 98–102.
4. Анисимов О. С. Стратегия и стратегическое мышление / О. С. Анисимов // Вопросы методологии. – 1999. – № 1–2. – С. 114–130.
5. Могилевская О. Ю. Особенности формирования маркетинговой стратегии развития промышленного предприятия / О. Ю. Могилевская // Економіка та держава. – 2007/1. – № 5. – С. 42–44.
6. Гаркавенко С. С. Маркетинг / С. С. Гаркавенко. – К., 2003. – 382 с.
7. Панкрухин А. П. Маркетинговые стратегии / А. П. Панкрухин // Маркетинг в России и за рубежом. – 1998. – № 5. – С. 104–123.
8. Аржанов Н. П. Тайны деловой стратегии / Н. П. Аржанов // Маркетинг и Реклама. – 2005. – № 3. – С. 52–55.
9. Гут І. О. Основні проблеми використання сучасних маркетингових стратегій та програм стимулювання збуту в умовах розвитку українського ринку / І. О. Гут // Академічний огляд. Економіка та підприємництво. – 2004. – № 1. – С. 80–85.
10. Голубков Е. П. Стратегическое планирование и роль маркетинга в организации / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 103–123.
11. Хамініч С. Ю. Конкурентоспроможність національної економіки: особливості, пріоритети та проблеми / С. Ю. Хамініч // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 4. – С. 20–26.
12. Идрисов А. Стратегия: с чего начать и чем закончить? / А. Идрисов // Управление компанией. – 2004. – № 5. – С. 6–12.
13. Татарский Е. Л. Формирование маркетинговой стратегии промышленных предприятий / Е. Л. Татарский // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2009. – № 1. – С. 68–72.
14. Мельник Д. Л. Маркетингова стратегія підприємства / Д. Л. Мельник // Вісник Хмельн. нац. ун-ту. – 2009. – № 3. – С. 213–219.
15. Интернет-портал для управленцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.management.com.ua/marketing/mark153.html>.
16. Пять «П» стратегии [Менеджмент.com.ua] [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.management.com.ua/strategy/str023.html>.

Надійшла до редколегії

УДК 65.011.4

Л. М. Котлова, К. Г. Чепинога

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ОСНОВА І ГАРАНТІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено теоретичні аспекти сутності фінансової стратегії як складової загального економічного плану підприємства і необхідність її практичної реалізації з метою покращення фінансового стану суб'єкта господарювання і його подальшого стійкого розвитку.

Ключові слова: стратегічний план, фінансова стратегія, фінансовий стан, фінансово-господарська діяльність, стабілізація, прибутковість, рентабельність, зовнішнє і внутрішнє середовище, життєвий цикл.

Раскрываются теоретические аспекты сущности финансовой стратегии как составляющей общего экономического плана предприятия, и необходимость ее практической реализации с целью обеспечения улучшения финансового состояния субъекта хозяйствования и его дальнейшего устойчивого развития.

Ключевые слова: стратегический план, финансовая стратегия, финансовое состояние, финансово-хозяйственная деятельность, стабилизация, прибыльность, рентабельность, внешняя и внутренняя среда, жизненный цикл.

The article demonstrates theoretical aspects of the financial strategy sense as the component of the complex enterprise's economical plan and the necessity of its practical elaboration with the view to organize and improve financial position of the company and its further stable development.

Key words: strategic plan, financial strategy, financial situation, financial and economic activity, stabilizing process, profitability, financial solvency, internal and external environment, life cycle.

Актуальність проблеми. Швидкі темпи розвитку ринкових відносин з одного боку і їх ускладнення з іншого, поставили сучасні підприємства різних форм власності, розміру статутного капіталу та галузі функціонування в умови невизначеності. Такі умови та можливі проблеми діяльності підприємства в межах певного ринкового сегмента значно ускладнюють процеси планування та прогнозування подальшого розвитку суб'єкта господарювання. Тому для забезпечення фінансово стабільного та прибуткового функціонування стає необхідним вибір найбільш оптимальної стратегії та побудова детального поетапного стратегічного плану розвитку підприємства. Такий план має враховувати можливість виникнення загроз зовнішнього середовища підприємства, а саме сегмента ринку, галузі або економіки держави в цілому, на яку, відповідно впливає міжнародне середовище, забезпечити максимально ефективне використання конкурентних переваг та визначення і прорахунок інноваційних процесів на підприємстві.

Аналіз останніх наукових публікацій. Питанням визначення сутності стратегічного планування та поняття фінансової стратегії, як складової загальної стратегії підприємства, займалися ряд російських та вітчизняних економістів, таких як І. О. Бланк, Е. С. Стоянова, А. М. Поддєрьогін, А. В. Бандурін, Л. М. Алексєєнко, Н. М. Геращенко, І. Цигилик, С. М. Євтухова, Л. О. Жиланська, Л. О. Коваленко, Л. М. Ременьова, Г. Веретенникова та іноземні практики і теоретики фінансового менеджменту, а саме Г. Мінцберг, Ю. В. Ансофф, Д. Кліланд, П. Друкер та інші. Так, автор дослідження Л. М. Алексєєнко стверджувала, що стратегія покращення діяльності підприємства має бути спрямована на отримання прибутку підприємства [1, с. 50]. Г. Веретенникова зазначала основою вибору стратегічного напрямку покращення фінансового стану підприємства визначення його конкурентних переваг [3, с. 64]. Н. М. Геращенко ототожнює стратегічний план з інноваційним [5, с. 124], С. М. Євтухова вбачає фінансовий аналіз показників як основу вибору стратегічного напрямку покращення діяльності суб'єкта господарювання. Кожен з авторів висловлює своє бачення засобів розробки стратегії покращення діяльності підприємства, проте ці думки є дещо фрагментарними.

Мета дослідження. Визначення сутності фінансової стратегії підприємства як елементу загального економічного плану його розвитку та розкриття теоретичних аспектів етапів розробки фінансової стратегії як інструменту стабілізації фінансового стану суб'єктів господарювання.

Основні результати дослідження. Ринкові відносини сучасності, що характеризуються високим ступенем концентрації учасників та складністю послуг, які у свою чергу є об'єктами даних відносин, визначають підприємства не лише суб'єктами господарської діяльності, але й учасниками ринкових відносин. Це, у свою чергу, передбачає, що вони мають виконувати певні зобов'язання, а саме

нести відповідальність перед власними найманими працівниками, клієнтами, партнерами та суб'єктами контролюючих органів. Тому стає необхідним визначення перспектив фінансово-господарської діяльності підприємства, його конкурентних переваг та можливих ризиків, а також визначення подальших тенденцій розвитку галузі та ринку в цілому. Вирішення цих питань забезпечується фінансовими планами на підприємстві.

Відповідно до визначення вченого та дослідника фінансового менеджменту І. О. Бланка, фінансове планування являє собою процес розробки фінансових планів і нормативних показників відносно забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами і підвищення ефективності його фінансової діяльності в наступному періоді. Відповідно, фінансове планування, на думку дослідника, реалізується через розробку стратегії, яка являє собою орієнтир для забезпечення прогнозів та побудови як довгострокових, так і короткострокових планів підприємства [2, с. 21].

У науковій літературі існує безліч визначень поняття фінансової стратегії. Перш за все зазначимо, що розробка фінансової стратегії є компетенцією фінансового менеджменту. На думку автора багатьох досліджень у цій сфері. А. М. Поддєрьогіна, стратегічний фінансовий менеджмент являє собою управління інвестиціями компанії. А термін фінансової стратегії підприємства дослідник, відповідно, тлумачить як процес формування системи довгострокових цілей фінансової діяльності й вибір найефективніших шляхів її досягнення [7, с. 23]. З одного боку, відносно вище приведеного визначення стратегічного фінансового менеджменту з автором можна не погодитись. Перш за все, управління фінансами передбачає пошук прихованих резервів підприємства, наприклад, оптимізація виробничого процесу з метою зменшення видатків та зниження собівартості продукції, що виробляється, активізація політики спрямованої на повернення дебіторської заборгованості, якщо її обсяги мають високу питому вагу в загальній кількості активів підприємства та інші шляхи збільшення доходів від операційної діяльності підприємства. Орієнтація майбутнього фінансування діяльності суб'єкта господарювання за рахунок інвестованих коштів не завжди є можливим, адже така фінансова політика має враховувати форму власності підприємства, стадію життєвого циклу на якому воно знаходиться, галузі функціонування підприємства, наявність конкурентних переваг і, відповідно, перспектив. Таким чином, стратегічний фінансовий менеджмент, і, відповідно, розроблена в його межах фінансова стратегія ставлять мету визначення шляхів фінансування майбутніх витрат підприємства за рахунок залучених інвестицій лише частково. Одночасно необхідно шукати способи підвищення ефективності операційної й фінансової діяльності підприємства.

Аналогічної думки що й дослідник А. М. Поддєрьогін додержується професор О. С. Стоянова Автор також ототожнює фінансову стратегію з інвестиційною політикою підприємства. Таким чином найбільш оптимальним визначенням терміну є, на нашу думку, тлумачення І. О. Бланка, який розуміє під фінансовою стратегією перспективний інструмент управління фінансовою діяльністю підприємства, що підпорядковується реалізації цілей загального його розвитку в умовах наявності постійних суттєвих змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури фінансового ринку і пов'язаною з цим невизначеністю [2, с. 22].

Необхідно враховувати, що сутність фінансової стратегії залежить від ряду зовнішніх і внутрішніх факторів. Так, до зовнішніх факторів належать макроекономічні показники: галузь, сегмент ринку, який займає компанія, кон'юнктура ринку, законодавство, податкова політика, валютна політика, обсяги зовнішньоекономічного співробітництва компанії з іноземними партнерами та клієнтами

тощо. Внутрішніми факторами є форма власності компанії, її фінансовий стан, структура власного і позикового капіталу та інші показники.

Важливим у процесі розробки фінансової стратегії є усвідомлення того, що вона є центральною складовою загальної корпоративної стратегії. У свою чергу корпоративна стратегія передбачає виконання місії підприємства і складається із сукупності функціональних стратегій кількості яких залежить від специфіки функціонування кожного окремого підприємства. Дана теорія належить російському теоретику фінансового менеджменту І. О. Бланку Графічно місце фінансової стратегії у стратегічному наборі підприємства автор пропонує зобразити за допомогою нижче приведеної схеми [2, с. 24].



Рис. 1. Місце фінансової стратегії у стратегічному наборі підприємства

Таким чином, за рахунок реалізації фінансової стратегії, реалізується загальна діяльність підприємства шляхом здійснення виробничої, маркетингової, інноваційної та інших видів стратегій. Фінансова стратегія охоплює всі напрями розвитку фінансової діяльності і фінансових відносин підприємства. Також слід зазначити, що реалізація жодної з перерахованих стратегій є неможливою без матеріальної бази, у свою чергу, створення фінансової стратегії не має сенсу, якщо підприємство не реалізує виробничу, маркетингову та інші види стратегій. З цього можна зробити висновок, що фінансова стратегія є матеріальною базою розвитку і функціонування підприємства.

Так, було визначено сутність та місце фінансової стратегії в межах планування діяльності підприємства. Проте вище вже зазначалося, що певні зовнішні і внутрішні фактори визначають безпосередню сутність фінансової стратегії. Більшість вітчизняних та закордонних вчених запроваджують практику класифікації фінансових стратегій, які доречно та ефективно застосовувати на підприємстві за умов наявності певних обставин.

Відповідно до класифікації О. Л. Коваленко та Л. М. Ременьової існує три різновидності фінансових стратегій, а саме: 1) стратегія подолання нестійкості фінансової системи підприємства; 2) стратегія підтримки фінансової стійкості або стабілізації і 3) стратегія розвитку або стійкого зростання [6, с. 27]. Кожна з перерахованих стратегій передбачає реалізації певних заходів і досягнення певної мети. Також слід звернути увагу на те, що ці стратегії є послідовними і за умов реалізації першої стратегії доречно застосовувати на підприємстві другу та третю.

Економіст та дослідник шляхів реалізації кризи на підприємствах О. О. Терещенко запропонував чотири типи стратегій подолання фінансової кризи на підприємстві: 1) наступальна; 2) делегування повноважень; 3) компромісів і консен-

сусів; 4) захисна [9, с. 61]. Усі перераховані стратегії реалізуються в умовах глибокої фінансової нестабільності і переважно передбачають зміну структури підприємства.

Надана класифікація І. О. Бланком також передбачає наявність чотирьох видів стратегій: 1) формування фінансових ресурсів підприємства; 2) інвестиційна; 3) забезпечення фінансової надійності і стійкості підприємства; 4) управління фінансовою діяльністю [2, с. 153].

Наведені класифікації є найбільш поширеними. Також слід зазначити, що кожна зі стратегій передбачає розробку певного алгоритму дій на базі попереднього проведеного аналізу фінансового стану підприємства. Пропонуємо згрупувати в межах кожної фінансової стратегії необхідні показники, що підлягають розрахунку. Крім того, зазначимо, що вибір стратегії, яку доречно застосовувати в кожному окремий період залежить від життєвого циклу де знаходиться підприємство в даний момент його розвитку.

Наведений нижче графік характеризує головні етапи життєвого циклу підприємства. Дослідники сфери маркетингу часто пропонують детальну концепцію життєвого циклу суб'єкта господарювання, що поєднує у собі сім, вісім, а інколи більше стадій, проте ми зупинимось на спрощеній і початковій інтерпретації даної моделі, через те, що це не є визначальним фактором у межах даного дослідження.

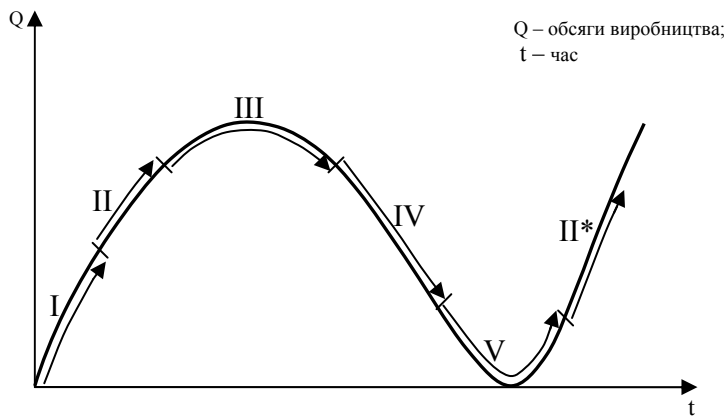


Рис. 2. Етапи життєвого циклу підприємства

Так, наведений графік зображує чотири стадії розвитку та функціонування підприємства на ринку товарів чи послуг:

- I – впровадження (вихід підприємства на ринок);
- II – зростання (формування клієнтської бази, партнерських відносин);
- III – зрілість (збільшення збуту, отримання стійкого обсягу прибутку);
- IV – спад (виробництва, збуту, тощо).

Графік не закінчується четвертим етапом. Наступна п'ята стадія є результатом зменшення обсягів виробництва та інших негативних тенденцій, що спостерігаються на підприємстві і, відповідно, V стадія характеризує кризу (фінансову, виробничу). Наступною за кризою є етап відродження – II*. Слід звернути увагу, якщо на п'ятій стадії підприємство обирає та реалізовує не вірну стратегію, наступна стадія відродження може не настати і єдиним можливим результатом стає ліквідація підприємства через його банкрутство.

Таким чином, для того, щоб підприємство поступово рухалось від однієї стадії розвитку до іншої, апарат управління упроваджує різні стратегії фінансування діяльності суб'єкта господарювання шляхом розробки і впровадження фінансової стратегії. Вище вже було наведено три класифікації фінансових стратегій, тому

згрупуємо запропоновані дослідниками види стратегічних планів залежно від етапу життєвого циклу підприємства з метою визначення етапів розробки його загальної фінансової стратегії.

На етапі виходу підприємства на ринок, головним є формування клієнтської бази з метою отримання в майбутньому можливості отримувати прибуток від реалізованої продукції. Важливим також є створення ефективних партнерських відносин. Так, зазначимо, що більшість бізнес-планів підприємств на першому етапі ставить за мету досягнення точки беззбитковості своєї діяльності. Сутність розрахунку даного показника полягає в тому, що попередні витрати підприємства на виробництво та збут продукції мають дорівнювати отриманим доходам після виплатених обов'язкових платежів.

Так, з вище приведених класифікацій, відповідно до теорії І. О. Бланка найоптимальнішою є застосування стратегії формування фінансових ресурсів підприємства. Тобто, при створенні нового підприємства з моменту впровадження його виробництва в дію і до моменту більш меншого встановлення врівноваження даної системи, має пройти певний період часу. Протягом даного періоду підприємству необхідно сформувати необхідні обсяги ресурсів як фінансових, так і безпосередньо виробничих, для того, щоб у подальших періодах діяльність була прибутковою. Найбільш показовим у межах даних теорій стає розрахунок точки беззбитковості за наступною формулою [8, с. 197]

$$Tб = \frac{B \text{ const}}{Ц - Bз}, \quad (1)$$

де $Tб$ – точка беззбитковості; $B \text{ const}$ – постійні витрати; $Ц$ – ціна одиниці продукції; $Bз$ – змінні витрати на одиницю продукції.

Розрахунок даного показника характеризує який обсяг продукції необхідно виробити на підприємстві, для того, щоб отриманих коштів вистачило на покриття витрат, які були понесені у попередньому періоді.

Логічним є висновок того, що на першому етапі життєвого циклу за умов реалізації фінансової стратегії формування фінансових ресурсів підприємство не досягне точки беззбитковості, і його витрати перевищуватимуть отриманий прибуток. Проте існує ймовірність досягнення точки беззбитковості і прирівняння обсягів витрат до обсягів отриманих прибутків у разі, якщо детально запропонованим бізнес-планом прораховано всі фактори як зовнішнього, так і внутрішнього середовища:

$$\text{ВИТРАТИ} > \text{ПРИБУТОК} \text{ або } \text{ВИТРАТИ} = \text{ПРИБУТОК}$$

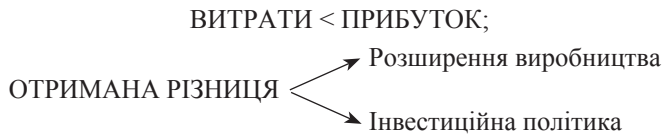
Так, зазначимо, що реалізація фінансової стратегії створює основу для подальшої діяльності підприємства, при оптимальній реалізації запропонованої дослідником І. О. Бланком фінансової стратегії, підприємство рухається за кривою життєвого циклу на другу стадію.

Відповідно до запропонованої класифікації дослідників О. Л. Коваленко та Л. М. Ременьової, на другому етапі функціонування підприємства доречно застосовувати фінансову стратегію росту або стійкого зростання. Згідно з теорією І. О. Бланка на даному етапі доречно застосовувати стратегію управління фінансовою діяльністю підприємства. Пропонуємо поєднати ці дві стратегії в одну, що передбачатиме управління фінансовою діяльністю підприємства з метою досягнення та подальшого підтримання стійкого фінансового стану та стабільного розвитку підприємства. Дана стратегія передбачатиме активну реалізацію виробничої політики, досягнення ліквідності активів підприємства, ефективне використання залучених і власних коштів тощо. У результаті, підприємство має поступово збільшувати обсяги реалізації і частину отриманого прибутку реалізовувати на розширення виробництва

ВИТРАТИ < ПРИБУТОК;
ОТРИМАНА РІЗНИЦЯ → РОЗШИРЕННЯ ВИРОБНИЦТВА

У результаті реалізації запропонованих авторами фінансових стратегій на підприємстві витрати будуть повністю покриті отриманими прибутками.

На третьому етапі життєвого циклу підприємства згідно з обома класифікаціями дослідників, необхідно застосовувати фінансову стратегію інвестування. На даній стадії компанія отримує обсяги прибутків, що перевищують витрати і передбачається, що різниця між витратами та прибутком буде достатньо не лише для фінансування виробництва у напрямку його розширення, але й для здійснення інвестиційної діяльності підприємством



Така діяльність передбачає реалізацію політики реального інвестування, фінансового інвестування, інвестиційної політики підприємства в галузеві та регіональні резерви. Проте, згідно з дослідженнями І. О. Бланка, враховуючи, що у процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємство отримує можливість збільшити свої доходи й підвищити власну ринкову вартість. З іншого боку – компанія отримує певний портфель ризиків. Тому, одночасно зі стратегією інвестування має реалізовуватись стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства, яка передбачає політику управління оборотними активами, управління структурою капіталу та впровадження політики управління фінансовими ризиками.

Четвертий етап життєвого циклу характеризує спад виробництва. Підприємство опиняється у стані, коли не можливо було передбачити у процесі розробки та реалізації попередньої фінансової стратегії певних факторів зовнішнього середовища. Тому, згідно з теорією авторів О. Л. Коваленко та Л. М. Ременьової на даному етапі необхідно застосовувати фінансову стратегію подолання нестійкості фінансової системи. Дана стратегія передбачає отримання підприємством коштів від зовнішніх суб'єктів господарювання для того, щоб покрити свої зобов'язання перед іншими суб'єктами ринку. Проте, така фінансова ситуація є дуже складною для підприємства, адже воно втрачає свою платоспроможність і отримує додатковий портфель ризиків. Реалізуючи політику повернення своїх зобов'язань, підприємство не має можливості залучати кошти на виробничий процес і на підприємстві формується глибока фінансова криза.

Так, на п'ятому кризовому етапі виникає необхідність застосування стратегій, що пропонує автор і дослідник фінансів підприємства О. О. Терещенко. Як вже було зазначено такими фінансовими стратегіями є наступальна, стратегія делегування повноважень, стратегія компромісів і консенсусів та захисна стратегія.

У разі, якщо підприємство на даному етапі обирає та реалізовує невірну стратегію, його фінансовий стан досягає ще більшої кризи, єдиним можливим варіантом стає ліквідація такого суб'єкта господарювання. Якщо управлінський апарат обирає та реалізовує найбільш оптимальну фінансову стратегію, підприємство переходить до наступної стадії відродження і продовжує своє функціонування на ринку товарів або послуг.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Так, зазначимо, що фінансова стратегія являє собою елемент інструменту управління фінансовою діяльністю підприємства. Фінансова стратегія має враховувати можливість виникнення факторів макроекономічної середовища, вплив цих факторів на діяльність підприємства та ризики, що при цьому виникають. Тому, однією з головних ознак фінансової стратегії є її гнучкість відносно зовнішнього ринку. Також було ви-

значено, що сучасні дослідники фінансового менеджменту приділяють увагу розробці класифікацій фінансових стратегій. Зазначимо, що на підприємстві застосовуються всі запропоновані види фінансових стратегій у певній послідовності, яка, у свою чергу, залежить від стадій життєвого циклу підприємства. Також, показовим значенням при розрахунку результатів впроваджених стратегій є розрахунок показника точки беззбитковості. Важливим залишається визначення факторів, що характеризують специфіку реалізації фінансових стратегій залежно від галузі функціонування підприємства та обсягів його діяльності.

Бібліографічні посилання

1. Ансофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Ансофф. – М., 2005. – 235 с.
2. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия: учебник / И. А. Бланк. – К., 2004. – 540 с.
3. Веретенникова Г. Якість фінансової стратегії підприємства та чинники, що її визначають / Г. Веретенникова // Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка «Економіка». – 2003. – С. 64–65.
4. Гавриленко Т. В. Механізм розробки та реалізації стратегії в системі стратегічного управління / Т. В. Гавриленко // Вісник Київського нац. ун-ту технології та дизайну – 2006. – № 2. – С. 155–158.
5. Гаращенко Н. М. Стратегічна платформа підприємства / Н. М. Гаращенко // Стратегія економічного розвитку України : наук. збірн. 2008. – Вип. 2–3. – С. 123–131.
6. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / Л. О. Коваленко, Л. М. Ременьова. – Київ, 2008. – 483 с.
7. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3 вид., перероб. та доп. – К., 2005. – 535 с.
8. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. проф. Е. С. Стояновой. 5-е изд., пере раб. и доп. – М., 2006. – 656 с.
9. Терещенко О. О. Антикризове управління підприємством / О. О. Терещенко // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 56–63.
10. Цигилик І. Стратегія і контролінг у системі внутрішнього економічного механізму підприємства / І. Цигилик // Економіка, фінанси, право. 2004. – № 11. – С. 11–14.

Надійшла до редколегії 18.05.11

УДК 332.142.6

М. М. Дерев'яно

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ПІДХОДИ ДО УРАХУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ПРИ ОЦІНЦІ РІВНЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Досліджено основні проблеми врахування екологічної складової при розробці управлінських рішень на рівні підприємства. Досліджено переваги та недоліки ринкового та адміністративного регулювання екологічної політики. Викладені зв'язки між економічними і екологічними показниками виробничої діяльності підприємства.

Ключові слова: екологізація, еколого-економічні інститути, виробництво, потенціал, управління.

Исследованы основные проблемы учета экологической составляющей при разработке управленческих решений на уровне предприятия. Исследованы преимущества и недостатки рыночного и административного регулирования экологической

политики. Изложены связи между экономическими и экологическими показателями производственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: экологизация, эколого-экономические инструменты, производство, потенциал, управление.

The basic problems with taken into account of ecological constituent are probed in the article, when administrative decisions are developed at the level of enterprise. Advantages and lacks of the commercial and administrative regulation of ecological policy are probed. Connections between the economic and ecological indicators of production activity of enterprise are expounded.

Key words: ecological economic instruments, potential, enterprise, management.

Актуальність проблеми. Навколишнє середовище є основою життєдіяльності суспільства, причому повноцінне функціонування соціуму можливе лише в таких умовах, які значною мірою адекватні природним. Суспільні відносини, пов'язані з використанням компонентів природного середовища, з метою наукового аналізу можна інтерпретувати як комплекс інституційно-функціональних, соціально-економічних, соціальних, правових, екологічних та деяких інших заходів, які у своїй єдності відображають форму взаємодії суспільства із довкіллям. За сучасних умов, що характеризуються як період економічної кризи, зростає необхідність установлювати певні основоположні засади, які б регулювали відносини, що виникають у процесі взаємодії суспільства та природи, економічні й соціальні засади організації охорони навколишнього природного середовища. Актуальність необхідності оцінки рівня управління діяльністю підприємства на засадах екологічного менеджменту зумовлена необхідністю передбачення екологічних наслідків, запобігання антропогенному навантаженню на довкілля для поліпшення ситуації.

Мета дослідження. Оцінка економічного потенціалу підприємства, який характеризує максимально можливу віддачу виробничої системи, повинна відображати характер соціально-економічних стосунків і містити у собі інтегральні оцінні характеристики всіх аспектів діяльності підприємства. За сучасних умов з метою оптимізації прийняття господарських рішень при всьому різноманітті їх видів і форм з наукових позицій необхідним є формування принципово нових підходів до управління еколого-економічною компонентою діяльності суб'єктів системи. У статті ставиться задача розглянути основні проблеми екологічної політики, що не забезпечує сьогодні охорони навколишнього природного середовища від забруднення, виявлення наслідків забруднення природного середовища та їх впливу на діяльність підприємств, проаналізувати методичні проблеми врахування екологічної складової при оцінці рівня потенціалу підприємства, виявлення зв'язків між економічними і екологічними показниками виробничої діяльності галузі.

Основні результати досліджень. Економічні наслідки забруднення компонентів навколишнього середовища виявляються на рівні окремих суб'єктів економічної діяльності, знижуючи ефективність їх функціонування і відтворення. Дія забруднення навколишнього середовища на діяльність економічних суб'єктів відбувається в наступних формах:

- зниження кількості і якості економічних ресурсів, що функціонують в економічній системі;
- відокремлення економічних ресурсів на запобігання, усунення і компенсацію негативних наслідків забруднення.

Незалежно від форми забруднення навколишнього середовища у кожного економічного суб'єкта збільшуються витрати функціонування, зменшується обсяг виробництва кінцевого продукту, що, в результаті, призводить до зниження доходів (втрачених можливостей).

На кожному рівні господарювання економічні наслідки забруднення набувають конкретної сутності. Результатом дії процесу забруднення навколишнього середовища на економіку підприємства є втрата (недоотримання) доходу і прибутку в поточному і майбутньому періодах. Можливі втрати прибутку внаслідок забруднення навколишнього середовища можуть мати такий прояв.

По-перше, за умов забрудненого навколишнього середовища економічні ресурси підприємства недостатньо використовуються за часом і продуктивністю. По-друге, виникають додаткові витрати на рівні підприємств у зв'язку з необхідністю запобігання дії, усунення негативних наслідків та компенсації наслідків забруднення навколишнього середовища. По-третє, невідповідність екологічним стандартам продукції знижує конкурентоспроможність підприємства.

З викладеного, витікає необхідність запобігання негативним діям і усунення наслідків забруднення навколишнього природного середовища. Необхідно враховувати і той факт, що необхідність компенсації матеріальних і енергетичних втрат у складі відходів, які викидаються в навколишнє середовище, призводить до відповідного зростання витрат на підприємстві. Для компенсації цих втрат економічні суб'єкти змушені залучати додатково економічні ресурсів, підвищуючи витрати виробництва кінцевої продукції. Виробництво певної кількості будь-якої продукції передбачає утворення відходів, а отже у виробництво подається більше початкової сировини і матеріалів, для їх переробки витрачається енергія, паливо, жива праця, а це означає, що виробники продукції несуть додаткові витрати (обсяг цих витрат безпосередньо залежить від кількості відходів, що надходять до навколишнього середовища). На самому підприємстві витрати на усунення негативної дії і наслідків забруднення, а також витрати по компенсації матеріальних втрат у складі відходів виробництва являють собою економічний збиток від забруднення навколишнього середовища.

Відповідно застосуванню системного підходу до визначення категорії економічного збитку від забруднення навколишнього середовища з урахуванням принципу комплексності аналіз системи «виробництво – довкілля» дозволяє виявити причинно-наслідкові зв'язки і обґрунтувати механізм виникнення економічних наслідків забруднення. Ці зв'язки детально описані в роботах Л. І. Мухіної, В. С. Преображенського, Т. Г. Рулової [1], К. Г. Гофмана, А. О. Гусева [2]. Система «виробництво – навколишнє середовище» показана на рис. 1.

Підприємства з природного середовища вилучають корисні копалини, використовують воду, повітря, а потім у природу надходять техногенні відходи, які спричиняють зміну стану довкілля. Забруднені елементи навколишнього середовища негативно впливають на людину, елементи матеріальної сфери, рослинний і тваринний світ. Ці зміни, у свою чергу, викликають зниження кількості і якості економічних ресурсів, що функціонують в економічній системі. Наслідки забруднення спричиняють підвищення рівня захворюваності, скорочення тривалості життя населення, порушення природних умов життя і відпочинку тощо. На сучасному етапі розвитку суспільства неможливо керуватися застарілими принципами, необхідно знаходити нові форми управління виробництвом, з урахуванням вимог концепції стійкого розвитку, які дадуть можливість екологізації виробництва.

Поняття екологізації суспільного виробництва є порівняно новим і має неоднозначне тлумачення. Методологічні основи екологізації економіки сформульовані відомим українським ученим Л. Г. Мельником [3]. Ю. К. Беляєвим екологізація взагалі визначається як об'єктивно обумовлений процес перетворення всієї суспільної праці, спрямованої на збереження і розвиток суспільно-економічних функцій природи [4]. В. П. Селедець і С. І. Коженкова під екологізацією людської діяльності розуміють врахування можливих наслідків дії людини на природне середовище з метою зведення до мінімуму негативних результа-

тів природоперетворювальної діяльності. Вони вважають, що ця тенденція – загальна потреба часу, і її розвиток покликаний вирішити екологічну проблему як на глобальному, так і на регіональному, і локальному рівнях [5]. На відміну від них, розглядають В. В. Ананішнов, О. В. Ананішнова екологізацію виробництва, під якою розуміють максимально можливе уподібнення виробничих процесів у цілому і ресурсних циклів, зокрема, природному кругообігу речовин у біосфері, або будь-які заходи, що знижують небезпеку виробництва для природи і людини [6]. Н. Н. Андрєєва вважає, що екологізація у принципі означає процес постійного екологічного вдосконалення, спрямований на ліквідацію екодеструктивних чинників, а відповідно, і на потреби у природоохоронних заходах [7].

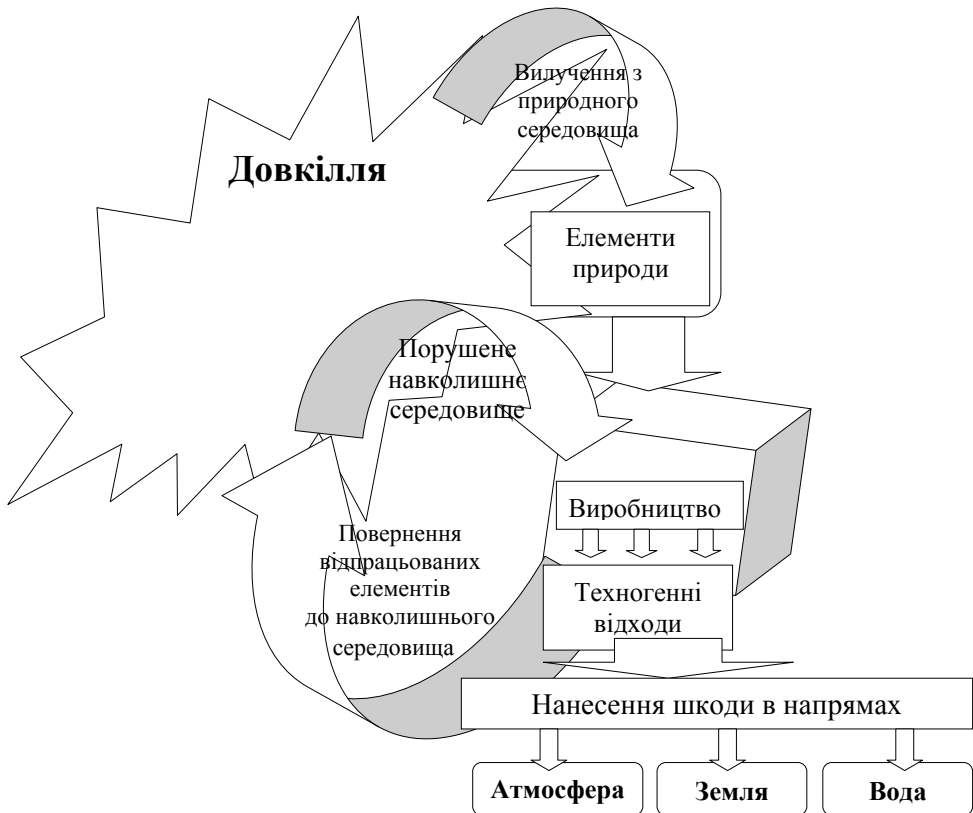


Рис. 1. Система «виробництво – навколишнє середовище»

Відсутність єдиної думки з приводу класифікації, економічної сутності, меж дії і умов застосування адекватних еколого-політичних інструментів свідчить, що існуючі методологічні розбіжності суттєво ускладнюють процедуру їх практичного вибору.

З погляду М. І. Фащевського і Л. Г. Чернюк [8], необхідно досліджувати дві групи еколого-економічних інструментів, що принципово відрізняються один від одного: ринкові (економічні) і державні (адміністративні). При ринковому регулюванні роль держави в управлінні, як вважають прихильники першого підходу, зводиться до мінімуму (встановлення у початковий момент ринкового регулювання допустимої інтегральної межі емісії забрудників для окремих джерел). Прихильники інших підходів, яких переважна більшість, вважають за необхідне втручання держави за допомогою визначення і введення в дію «квасіціни», що дорівнює величині «соціальних витрат» (економічного збитку). Систе-

ма відшкодування негативних наслідків забруднення передбачає компенсаційні платежі «забруднювача – забрудненому», які визначаються в результаті приватної угоди; компенсація не передбачається (збиток узаконений стандартом і фіксується на існуючому рівні), а також відшкодування забруднювачем «соціальних витрат» через податок з прибутку, що має форму «пігівіанського податку» – податку на підприємство, що дорівнює величині збитку від забруднення, який визначається в точці перетину кривих граничного чистого прибутку і екстернальних витрат.

Система перерозподілу ресурсів для екологізації виробництва відбувається автоматично на основі ринкових відносин. Ринкова модель екологізації формує передумови, коли підприємства – джерела емісії забруднення, керуючись міркуваннями економічної ефективності, для досягнення економічного оптимуму можуть віддати перевагу виплаті податку, а не збільшенню природоохоронних витрат.

Перевагою ринкового регулювання є можливість реалізації принципу інтерналізації зовнішніх ефектів. Воно дозволяє адресувати винуватцям в емісії не тільки фінансово-економічні претензії, а також і моральну відповідальність. При цьому відсутня проблема примусу з боку держави підприємств-природокористувачів, щодо запобігання негативних впливів, покращення якості навколишнього середовища. Проте існують певні недоліки ринкового регулювання, до яких слід віднести такі: по-перше, модель ринкового регулювання орієнтована на споживання природних ресурсів як звичайного товару без чітких зобов'язань зберігати, відтворювати і відновлювати ці ресурси; по-друге, виділення певного рівня допустимої межі забруднення; по-третє, при ринковому регулюванні питання відтворення природних ресурсів ігноруються.

При адміністративному регулюванні екологічної політики обсяги та інтенсивність природоохоронних заходів визначаються державою, що передбачає макроекономічний рівень управління. Здійснюється пряме державне регулювання відносин між суспільством і природою за допомогою адміністративно-розпорядчих інструментів у поєднанні з економічними важелями стимулювання і примусу природокористувачів.

При адміністративному управлінні оцінка витрат, пов'язаних з послідовним зниженням рівня забруднення навколишнього середовища є основною умовою відшкодування негативних наслідків забруднення, а не просто визначення економічного збитку від забруднення природного середовища. Обсяги фінансування заходів щодо охорони навколишнього середовища визначаються державою і встановлюються відповідно до потенціалів, які має у своєму розпорядженні суспільство. Система компенсації, у свою чергу, формується з поточних відрахувань і платежів, які відносяться на виробничі витрати.

Під контролем держави з метою досягнення цілей екологічної політики за допомогою комплексу заходів відбуваються перерозподіли ресурсів для екологізації виробництва. Як результат, екологічна політика оптимізується з урахуванням не лише економічних, але й соціально-екологічних чинників.

Перевагою адміністративного регулювання екологічної політики є те, що воно спрямовує розвиток економічної системи на досягнення мети дотримання екологічних норм і стандартів, розроблених, виходячи з вимог незавдання шкоди (збитку) здоров'ю населення і природному комплексу. Недоліком адміністративного регулювання є те, що суспільством здійснюється тільки часткове субсидування забруднювача. При цьому відшкодування екологічних витрат передбачається через механізм ціноутворення на кінцеву продукцію споживання і екологічний чинник не впливає на інтереси капіталу у сфері перерозподілу. Важливо підкреслити, що еколого-економічні інструменти залишають економічним суб'єктам

свободу вибору, найбільш оптимального, з їх точки зору, або інвестувати природоохоронні заходи, або платити штрафи.

Негативна екологічна ситуація впливає на стан потенціалу капітальних ресурсів через прискорений знос і передчасний вихід з ладу основних виробничих фондів галузей матеріального виробництва і об'єктів невиробничої сфери. Відволікання ресурсів до природоохоронної діяльності унеможливорює їх прибуткове вкладання в інші проекти. Крім того, відбувається зниження рівня трудового потенціалу території внаслідок міграції працездатного населення, а також через зниження якісного стану трудових ресурсів за результатом підвищення захворюваності, викликаного забрудненням навколишнього середовища.

Забруднення навколишнього природного середовища промисловими відходами, споживання підприємствами природних ресурсів: води, повітря, ґрунту, мінеральної сировини – зменшує запаси невідтворюваних природних ресурсів і порушує процеси відновлення відтворюваних ресурсів. Перераховане негативно впливає на якісний стан природних ресурсів, знижуючи їх продуктивність або роблячи непридатними для використання, а це у свою чергу, знижує економічний потенціал території і потенціал підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Процес екологізації виробництва в контексті сучасної екологічної політики вимагає формування і подальшого розвитку системи еколого-економічних показників, тому одним з основних методологічних завдань у вирішенні питань управління еколого-економічним потенціалом є виявлення зв'язків між економічними і екологічними показниками виробничої діяльності регіонів, галузі, підприємства з метою отримання інтегральних еколого-економічних показників.

Викладене дає підґрунтя стверджувати про необхідність подальших наукових досліджень щодо системи еколого-економічних показників. Перспективними напрямками подальших наукових досліджень є також механізм впровадження систем управління потенційними можливостями підприємств України в контексті екологізації техніко-економічних процесів на мікрорівні.

Бібліографічні посилання

1. **Мухина Л. И** Особенности системного подхода к проблеме оценки воздействия человека на среду / Л. И. Мухина, В. С. Преображенский, Т. Г. Рулова // Географические аспекты взаимодействия в системе «человек – природа». – М., 1978. – 256 с.
2. Охрана окружающей среды. Модели управления чистой природной среды / под ред. К. Г. Гофмана, А. А. Гусева. – М., 1977. – 231 с.
3. **Мельник Л. Г.** Экологическая экономика / Л. Г. Мельник. – Сумы, 2001. – 350 с.
4. **Беляев Ю. К.** Об экологизации социалистического производства / Ю. К. Беляев // Тезисы докл. первой Всесоюз. конф. «Проблемы социальной экологии» (1–3 октября 1986 г.). – Львов, 1986. – Т. 3. – С. 138–139.
5. http://abc.vvsu.ru/Books/sotsialnaja_ekologija_up_ch2/page0011.asp
6. dvoj.sut.ru/libr/eius/i190anae/5.htm
7. www.library.dgtu.donetsk.ua/.../vip68/68_17.pdf ДОННТУ. Серія: економічна. Вип. 68 с. 101
8. **Фашевський М.** Геоекономічний потенціал розвитку продуктивних сил України / М. Фашевський, Л. Чернюк // Економіка України. – 2002. – № 7. – С. 32–36.

Надійшла до редколегії 25.04.11

В. В. Земляна*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДП «ВО ПІВДЕННИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД ім. О. М. МАКАРОВА»

Досліджено напрямки підвищення прибутковості підприємств та розроблено рекомендації щодо підвищення прибутковості ДП «ВО Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова».

Ключові слова: підприємство, прибуток, ефективність, дохід.

Исследованы направления повышения прибыльности предприятий и разработаны рекомендации относительно повышения прибыльности ГП «ПО Южный машиностроительный завод им. О. М. Макарова».

Ключевые слова: предприятие, прибыль, эффективность, доход.

In the article directions to increase of profitability of enterprises are investigational and developed recommendation in relation to increase profitability of SE «PA Sonth machine-building plant the name of A. M. Makarov».

Key words: enterprise, income, efficiency, profit.

Актуальність проблеми. Прибутковість, формування і використання прибутку підприємства в різних аспектах досліджували науковці України і зарубіжжя. Серед них варто назвати: І. Бланка, І. Балабанова, Л. Бадалова, Б. Данилишина, Дж. Джурана, С. Дорогунцова, І. Каца, Г. Крамаренко, М. Коробова, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, А. Маршалову, М. Мельникову, Л. Омелянович, А. Поддєрьгіна, О. Стоянову, Н. Ушакову, Н. Чумаченка, А. Шеремета.

Багато підприємств України, а особливо, державної власності, мають негативне сальдо балансу, тобто функціонують у стані збитковості. Тому ці обставини визначають необхідність дослідження даної теми.

Проблематика прибутковості підприємства охоплює питання його виникнення у процесі функціонування, формування у сфері обміну і розподілу та використання для нагромадження капіталу (капіталізації прибутку). Особливе значення ці проблемні питання мають для підприємств, де протягом тривалого часу прибутковість істотно не зростала, або які функціонують збитково. Для вирішення цієї проблеми потрібно системно дослідити сутність прибутковості підприємства як процесу, його складові елементи, їх чітку цілеспрямовану взаємодію для функціонування і розвитку підприємства та забезпечення високого результату, сучасні альтернативні стратегії підвищення прибутковості та заходи з її забезпечення.

Аналіз останніх наукових публікацій. Забезпечення динаміки сталого розвитку підприємства визначається його спроможністю здійснювати фінансування відтворювального процесу на розширеній основі. Для цього необхідно, насамперед, отримувати прибуток певної величини та якості, що забезпечує розширене відтворення підприємства [1].

В умовах розвитку ринкової економіки України прибуток є основним спонукальним мотивом здійснення будь-якої підприємницької діяльності, оскільки він забезпечує зростання добробуту власників та працівників підприємства через дохід на вкладений капітал. Поряд із цим, в умовах фінансової кризи значно погіршились основні показники діяльності підприємств, зокрема, і остаточні фінансові результати його діяльності [2].

Зміна економічних показників за будь-який часовий період відбувається під впливом безлічі різноманітних факторів, які впливають на прибуток, що вимагає

їхньої класифікації і має важливе значення для визначення основних напрямків пошуку резервів підвищення ефективності господарювання [3].

Ю. В. Ганжа висловлює думку, що в умовах ринкової економіки основним показником ефективної діяльності підприємства є прибуток. На жаль, керівництво вітчизняних підприємств засвоїло тільки один напрям максимізації прибутку – збільшення об'ємів виробництва та підвищення ціни продукції. Цей напрям залишено у спадщину минулим економічним режимом. Більш ефективним способом збільшення прибутку є організаційно-економічний, який пов'язаний з мінімізацією використання всіх видів ресурсів і витрат. Для вирішення проблеми підвищення ефективності підприємства необхідно впровадження на підприємстві системи управління витратами [4].

Важливим інструментом управління прибутком являється амортизаційна політика підприємства. Вона формується у відповідності з державною концепцією відтворення основних фондів. В усіх розвинених країнах, хоча і в різній мірі, діє особлива пільга – прискорена амортизація. З її допомогою розрахункова величина амортизаційних видатків, яка віднімається від оподаткованого прибутку, помітно перевищує величину економічно обґрунтованої амортизації. За рахунок цього частина прибутку потрапляє у видатки виробництва і, тим самим, звільняється від оподаткування. Саме з ціллю створення обмежених у часі відмінностей розрахунку оподаткованого прибутку і прибутку бухгалтерського (а не зменшення строку служби основних фондів до їх повного зносу) використовується метод прискореної амортизації. Цей метод створює умови для раціонального використання засобів підприємства. Зменшуючи у початковому періоді податок на прибуток, він збільшує розмір прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства. Методи прискореної амортизації використовуються практично в усіх розвинених країнах. Загальна особливість – інтенсивне використання цих методів для стимулювання інвестицій, пов'язаних із впровадженням техніки та технології екологічного типу, з економією вживання енергії, води тощо.

На жаль, в Україні прискорена амортизація якщо і застосовується, то одночасно і в бухгалтерському, і в податковому обліку, що робить її використання малоефективним. Державна амортизаційна політика України критикується багатьма економістами. Застосовувана амортизаційна політика протидіє економічному росту і може мати наступні негативні наслідки: поступове зменшення розмірів амортизаційного фонду як власного джерела капіталовкладень підприємств; старіння та обезцінення активів; створення умов для зловживань при проведенні грошової приватизації, руйнування відпрацьованої системи обліку активів; викривлення реальної картини їх зносу, неможливість проведення обґрунтованої технологічної політики.

Запобігти цих наслідків можна при виконанні наступних заходів: прийняття за базу начислення амортизації початкової (а не залишкової) вартості основного капіталу, відновлення пооб'єктного обліку основних активів на індивідуальних рахунках, заборонення зняття амортизаційного фонду підприємства в будь-якій формі, як прямій, так і не прямій (знижуючі коефіцієнти до норми), застосування методів прискореної амортизації з використанням строків служби менше нормативних [5].

Мета і задачі дослідження. Метою статті є розробка і обґрунтування напрямків підвищення прибутковості ДП «ВО Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова».

Основні результати дослідження. У теперішній час Південний машинобудівний завод знаходиться у кризовому стані. Проаналізувавши теоретичний і аналітичний матеріал, можна виділити найбільш необхідні та ефективні рекомендації підвищення його прибутковості.

Рекомендовані заходи можна розділити на два блоки: внутрішні, які можна впровадити на рівні підприємства, та зовнішні, які можуть бути впроваджені тільки на державному рівні.

Упровадження на підприємстві системи управління витратами дозволить зменшити всі види витрат як виробничі, так і невиробничі. Для зменшення виробничих витрат Південному машинобудівному заводу першочерговим являється максимально раціональне використання енергоресурсів. Від цього залежить в умовах дефіциту оборотних коштів, чи виконає підприємство свої обов'язки перед замовниками за вкладеними контрактами.

Статистика витрат на придбання та виробництво електроенергії, природного газу, стиснутого повітря низького і високого тиску, пари, питної та технічної води свідчить, що підприємство витрачає до 20 % всіх грошових надходжень на оплату енергоресурсів, а в осінньо-зимовий період – до 30 %.

Економія енергоносіїв повинна стати на підприємстві не одноразовим заходом, а регулярною, кропіткою, системною роботою в кожному підрозділі підприємства.

З ціллю моніторингу бережливого використання енергоресурсів на підприємстві необхідно створити постійно діючу комісію. Її завданням буде не тільки виявлення порушників при використанні енергоносіїв, а й розробка рекомендацій щодо впровадження нового енергозберігаючого технологічного обладнання, проведення необхідних ремонтів, установлення пристроїв обліку, а також перевірка економного використання енергоресурсів орендаторами та субабонентами підприємства.

На ДП «ВО Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова» потрібно зменшити дебіторську заборгованість. Для цього необхідно:

- організувати цільову групу по роботі з дебіторською заборгованістю;
- сформувати і проаналізувати реєстр «старіння» рахунків дебіторів;
- розробити план заходів по роботі з конкретними контрагентами з зазначенням термінів та відповідальних осіб.

Запровадження на підприємстві системи управління витратами та зменшення дебіторської заборгованості призведе до зменшення дефіциту обігових коштів. Цим самим збільшиться коефіцієнт поточної ліквідності.

У теперішніх економічних умовах практично неможливо залучити кредитні ресурси і при умові відсутності державних великих замовлень і дотацій розраховувати необхідно на кошти, зароблені власними силами. Це, перш за все, виконання замовлень компаній «Морський старт», «Наземний старт», Російського Космічного агентства по виготовленню РН «Зеніт», підготовка виробничої бази підприємства, виготовлення дослідних зразків двигунів, агрегатів і вузлів РН для наземного експериментального відпрацювання РН «Циклон-4».

Необхідно також прикласти всі зусилля для своєчасного виготовлення агрегатів шасі для літаків АН-140, АН-148. Відвантаження замовникам виробів РН «Зеніт» і агрегатів шасі приносить підприємству необхідну валюту.

Слід виділити підрозділи, оснащені найбільш сучасним устаткуванням для виробництва продукції, що користується високим попитом (це стосується продукції, що випускається з максимальною серійністю).

Потрібно також займатися пошуком продукції, яка користується попитом як на національному, так і на міжнародному рівні. Продукція повинна бути подібна в конструктивному і технологічному відношенні та у серійності до традиційної для підприємства:

- устаткування для харчової промисловості (неіржавіючі, з алюмінієвих і титанових сплавів ємкості);
- енергетичне устаткування: вітроагрегати, теплотехнічне устаткування (форсунки);

- автотранспортна техніка (тролейбуси, трамваї, автобуси);
- двигуни;
- сільськогосподарська техніка (це дозволить завантажити заготовче виробництво);
- комплектуючі деталі до ракетно-космічної техніки інших держав.

Для росту обсягу прибутку від реалізації необхідно регулярно проводити інвентаризацію запасів і обладнання з метою виявлення надлишків. Ці надлишки необхідно продавати за ринковими цінами.

На ДП «ВО Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова» потребують вдосконалення й нормативи. Так, нормативи використання матеріальних ресурсів та випуску продукції не всюди достатньо технічно обґрунтовані, тому не завжди можуть служити достовірною базою для встановлення дійсно прогресивних норм витрат. Технічно обґрунтовані норми й нормативи, їх своєчасний перегляд, з одного боку, впливають на оплату праці, а з іншого – на формування ціни тому, що виявлення резервів призводить до зниження суспільно-необхідних витрат робітників.

Значний вплив на збільшення прибутку має оновлення основних фондів. Технічне перезброєння виробництва покращує економічні показники роботи підприємств. Однак введення нових підприємств і об'єктів у багатьох випадках викликає підвищення собівартості продукції. Однією з причин такого стану є подорожчання одиниці потужностей, що вводяться. Вартість основних фондів, а відповідно й вартість амортизації залежить від затрачених коштів на проектування будівельних об'єктів, від його якості, тривалості і вартості будівництва, а також вартості обладнання і строків освоєння проектних потужностей.

Слід поступово займатися модернізацією обладнання. Модернізація верстатів з ЧПУ володіє наступним ефектом: для проекту тривалістю до 3 років ефективніший капітальний ремонт і модернізація, для тривалого проекту (більше 3 років) ефективніше придбання нових верстатів.

Резервом росту прибутку ДП «ВО Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова» є підвищення якості виробляємої продукції. Цього можна досягти за рахунок організації гуртків якості в кожному цеху, підтриманню трудової дисципліни працівниками підприємства, участі у виставках та семінарах інженерно-технічних робітників.

Основою збільшення прибутку є впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу. Саме науково-технічний прогрес та його ресурсозберігаючий характер забезпечують різкий поворот до інтенсифікації.

Резервом росту прибутку підприємства є також підвищення цін. Від правильності розрахунку ціни багато в чому залежить обсяг отриманого прибутку, ліквідність і платоспроможність підприємства, його фінансовий стан.

Найважливішим для ДП «ВО Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова» є спільні міжнародні проекти з провідними космічними державами світу (двигуни для РН інших держав, вузли автоматики). Для заводу виробнича автаркія і створення замкнутих виробничих циклів стають неможливими із-за високої вартості наукових досліджень і технологічного устаткування, постійного збільшення кількості життєво необхідних технологій, а також скорочення термінів зносу при використанні наукоємної продукції. У цьому сенсі, міжнародна виробнича кооперація і науково-технічна співпраця служать методом розподілу зростаючих витрат, а також формою концентрації науково-технічних досягнень і кваліфікованої робочої сили.

Важлива роль в організації збутової програми відведена маркетингу. Практика світової торгівлі показала, що багато видів нових виробів не знаходять свого покупця на ринку без вправної організації маркетингу. Тому за цих умов господарювання слід більше уваги приділяти маркетингу. Тобто для ДП «ВО Південний

машинобудівний завод ім. О. М. Макарова» вкрай необхідна організація ефективного відділу маркетингу.

Доцільним є також переорієнтація інструментального виробництва з переважного задоволення внутрішніх потреб на випуск також і товарної продукції (ріжучий інструмент, штампи, прес-форми, ливарні форми).

Відмова від повного циклу виготовлення продукції (придбання заготовок на стороні з подальшою механічною обробкою) призведе до зменшення вартості наукових досліджень та устаткування. У той час можливо в технічно і економічно обґрунтованих випадках створення замкнутих технологічних ланцюгів (повний цикл у т. ч. з виготовленням на місці напівфабрикатів). Наприклад, твердий сплав вигідно купувати, а конструкційний матеріал для виробів ракетно-космічної техніки можна робити на підприємстві).

Слід оснащувати необхідним устаткуванням цехи по ремонту і модернізації верстатів. Ці підрозділи можуть обслуговувати як власне підприємство, так і надавати послуги по ремонту устаткування сторонніх замовників, що тим самим збільшить дохід підприємства.

Для збільшення обсягу отриманого прибутку велике значення має збереження наявних довготривалих господарських зв'язків. Їх руйнування погано позначається на виробництві, матеріально-технічному постачанні.

Треба удосконалювати кадрову політику ДП «ВО Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова». Для цього необхідно підвищити вимоги до кадрового персоналу, підвищувати кваліфікацію кадрів.

Для кожного підприємства дуже важливим є конкурентоздатність на ринку. Одним із факторів підвищення конкурентоздатності ДП «ВО Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова» на світовому космічному ринку являється міжнародне партнерство та спільні програми.

Держава повинна сприяти створенню проектного партнерства (консорціумів) із провідними світовими виробниками. Це дозволяє залучати нові технології й забезпечувати збут, при цьому зберігаючи контроль над підприємством.

Поступова приватизація або продаж національним корпораціям підвищить ефективність господавської діяльності підприємства.

Для розвитку інвестиційної діяльності ДП «ВО Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова» держава повинна забезпечити:

- створення сприятливого інвестиційного клімату для внутрішніх і зовнішніх інвесторів;
- послаблення податкового тиску;
- максимальна комерціалізація і прагматизм у діяльності підприємств ракетно-космічної галузі, поступовий перехід на державно-приватне партнерство;
- створення цільового інвестиційного банку, який буде функціонувати на акціонерній основі і обслуговувати малий інвестиційний бізнес у ракетно-космічній галузі.

За рахунок цього підвищиться інноваційна та інвестиційна активність підприємства [6].

Держава повинна стимулювати технічне відновлення: скасувати мито і відстрочки зі сплати ПДВ на вичерпний перелік технологічного устаткування. Перелік такого устаткування має бути затверджений Кабінетом міністрів на підставі запитів підприємств сектора.

На державному рівні необхідно вжити заходів зі стимулювання експорту в країни СНД.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Консенсус заходів з боку держави та на рівні підприємства може допомогти ДП «ВО Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова» подолати збитковість та вийти на рівень прибутковості.

Бібліографічні посилання

1. **Верхоглядова Н. І.** Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки / Н. І. Верхоглядова, С. Б. Ільїна, В. П. Шило // Економічний простір. – 2008. – № 18. – С. 237–245.
2. **Блонська В. І.** Стратегічне управління прибутком підприємства / В. І. Блонська, А. Я. Нагірна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.5. – С. 145–151.
3. **Дзюбенко Л. М.** Організаційно-економічне забезпечення прибутковості підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Л. М. Дзюбенко. – К., 2007. – 22 с.
4. **Ганжа Ю. В.** Міжнародна практика факторного аналізу прибутку підприємства / Ю. В. Ганжа // Економіка та держава: Науково-практичний журнал. – 2007/1 – № 4. – С. 35–36.
5. **Сорокина С. В.** Финансовая политика государства и ее влияние на формирование и использование прибыли предприятия / С. В. Сорокина // Академічний огляд: економіка та підприємництво. – К., 2001. – № 1. – С. 59–64.
6. Развитие внешнеэкономической деятельности в условиях глобализации: монография / Под общей ред. д.э.н., проф. Крамаренко В. И. – Симферополь, 2006. – 286 с.

Надійшла до редколегії 17.06.11

УДК 33(075.8)

Я. В. Захарчук, К. С. Бебешко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ РИБНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Незважаючи на те, що у споживчому кошику українців третє місце належить рибі, її споживання протягом кількох останніх років поступово знижується. Причинами цього є занепад та гальмування розвитку рибної промисловості. Досліджено причини та проведено статистичний аналіз показників, які надають характеристику стану та розвитку рибного господарства України.

Ключові слова: економічні показники, економічний стан, тенденції розвитку.

Несмотря на то, что в потребительской корзине украинцев третье место принадлежит рыбе, ее потребление в течение нескольких последних лет постепенно снижается. Причинами этого являются упадок и торможение развития рыбной промышленности. Исследованы причины и проведен статистический анализ показателей, которые характеризуют состояние и развитие рыбного хозяйства Украины.

Ключевые слова: экономические показатели, экономическое положение, тенденции развития.

In the consumer basket of Ukrainians the third place belongs to fish, but its consumption during a few last years is decreasing gradually. Decline and braking of the development of the fish industry are main reasons. The authors of the article investigate the reasons and conduct the statistical analysis of indexes which give the state and development description of the fish industry of Ukraine.

Key words: economic indicators, economic position, progress trends.

Актуальність проблеми. Рибне господарство – галузь економічної діяльності, до якої належить добування, переробка, відтворення і збільшення запасів риби та інших водяних організмів у природних і штучних водоймах. Рибне господарство дає цінні харчові, кормові, лікарські й технічні продукти.

У сучасній термінології в Україні рибне господарство поділяється на рибальство, що має завданням ловити рибу і добувати морського звіра, та рибицтво – збереження і поліпшення рибних запасів у природних водоймах і розведення риби у штучних. Під рибальством також розуміють полювання на таких морських тварин, як різні види молюсків, кальмарів, восьминогів, морських черепах, жаб і деяких інших їстівних морських безхребетних. Рибальство може бути промислове або аматорське. Промислове рибальство поділяють на океанічне, морське, прибережне і рибальство на внутрішніх водоймах (річках, озерах, ставках, водоймищах).

Продукція рибного господарства є невід'ємною складовою харчового раціону людини. Існуючий асортимент, обсяги споживання, якості та вартість продукції визначають стан здоров'я та добробут споживачів. З дев'яностих років споживання риби в Україні постійно знижується. У 1995 р. на одну людину припадало 30 кг риби, в 2000–2004 рр. – 16 кг. 2008 року рибний раціон скоротився до 14,5 кг. І це при тому, що, за офіційною статистикою, у споживчому кошику третє місце належить саме рибі. Зважаючи на існуючі негативні тенденції щодо обсягів споживання одного з традиційних базових продуктів раціону українців актуальності набувають питання дослідження стану, розвитку та подальших перспектив роботи рибного господарства України.

Аналіз останніх наукових публікацій. Результати дослідження стану рибного господарства експертами та науковцями свідчать про те, що українська рибна промисловість перебуває у стані глибокого занепаду. Україна має найбільший в Європі рибогосподарський фонд, але за роки незалежності частка національного виробництва рибної продукції на внутрішньому ринку скоротилась з 80 до 20 %. Протягом останніх років вилов риби та видобуток морепродуктів зменшується на 5–10 %. Зараз лише декілька українських підприємств галузі працюють, отримуючи незначний прибуток, а решта – безнадійно збиткові [5].

Згідно даних Головного управління статистики України [2] у 2008 р. вилов риби в Україні зменшився до 224 тис. т. або удвічі за останні 10 років. Обсяг вселення риби до водних об'єктів за цей період зменшився майже у сім разів і нині є нееквівалентним обсягам вилову, що призводить до поступової втрати запасів водних живих ресурсів України. При цьому, імпорт риби збільшився в 2,5 рази. Тобто, державна політика у сфері забезпечення продовольчої безпеки щодо рибних ресурсів фактично переорієнтувалась на імпорт, а галузь втратила своє економічне значення.

За матеріалами прес-служби Рахункової палати [4] заходи Національної програми будівництва суден рибпромислового флоту України на 2002–2010 роки, затвердженої у 2002 р., не виконуються з моменту її прийняття. Як наслідок, старіння суден рибпромислового флоту перейшло критичну межу (середній вік – 20–30 років). Через їх поступове списання на брукт океанічний флот із 165 суден у 1995 р. зменшився до 16 у 2008-му, що призвело до втрати гарантування продовольчої безпеки країни та задоволення потреб населення рибною продукцією.

Кабінет Міністрів України з метою створення умов для формування та розвитку ринку риби, збільшення обсягів її виробництва в Україні, сприяння розвитку внутрішньої сировинної бази та рибпромислового флоту країни видав Постанову № 1755 від 25.12.2004 р., згідно з якою затверджена Програма розвитку інфраструктури ринку риби, інших видів живих ресурсів та харчової продукції, що з них виробляється, на 2005–2010 роки.

З метою оцінки стану забезпеченості підприємств рибної галузі основними засобами спеціалістами були проведені дослідження. Результати аналізу, які представлені в «Щоденній Всеукраїнській Газеті» [1], показали, що на початок 2007 року в Україні стан холодильників для зберігання риби є незадовільним. За

рівнем зносу основні фонди підприємств галузі мають найгірші показники порівняно з іншими галузями національної економіки (використовуються екологічно небезпечні технології та обладнання 50–60-х рр. минулого століття із застосуванням аміаку). Учасники ринку риби вважають будівництво нових холодильників для зберігання рибної продукції пріоритетним для розвитку інфраструктури ринку. Потреба у потужностях для зберігання риби та рибної продукції становить до 100 тис. т на рік. За матеріалами прес-служби Рахункової палати [4] з 2005 року рибна галузь фактично є професійно некерованою. У результаті, державна політика розвитку рибної галузі не відповідає Концепції, затвердженій Верховною Радою України.

Аудитом установлено, що управлінські рішення керівників Держрибгоспу з планування, розподілу та використання коштів державного бюджету, виділених на розвиток рибного господарства у 2008 році та першому кварталі 2009-го, були неефективними. На виконання цієї Програми з 2005 р. направлено менше 364 млн. грн. або трохи більше 25 відсотків від передбачуваного, з них протягом 2005–2008 років понад 234 млн. грн. фактично було направлено на утримання органів рибоохорони. Обсяг видатків на наукові розробки не перевищує 3,5 млн. грн. на рік і має сталу тенденцію до зменшення.

На думку експертів Держкомрибгоспу, існує декілька основних причин, що гальмують створення міцної вітчизняної рибальської галузі. Першою причиною є мале бюджетне фінансування, слабкий риболовецький флот – друга проблема, яка заважає становленню українського риболовства, а проблемою номер три є корумпованість рибної галузі [3].

Мета і задачі дослідження. Метою дослідження є оцінка стану рибного господарства України. Завданнями дослідження є визначення позиції рибного господарства серед інших галузей економіки, дослідження динаміки узагальнюючих макроекономічних показників які надають характеристику стану та розвитку галузі.

Основні результати дослідження. Результати проведеного аналізу показали, що показники рибного господарства, яке об'єднує такі види економічної діяльності, як рибальство та рибицтво неможливо аналізувати в цілому, використовуючи національні рахунки, через те, що його підрозділи враховуються в різних секторах економіки (у складі категорії «інші види економічної діяльності») і окремо не виділяються в загальнодоступних варіантах СНР. Інформацію про економіку рибної галузі при наукових розробках не досліджують, не оцінюють окремі макроекономічні показники, і, відповідно, не використовують для прийняття рішень.

Ураховуючи зазначену ситуацію, повноцінно оцінити економічний вклад рибного господарства в економіку країни неможливо. Для проведення порівняльного аналізу позиції рибного господарства увагу було приділено основним узагальнюючим показникам, які представлено статистичними щорічниками державного комітету статистики України та статистичними звітами Державного комітету рибного господарства України.

За даними Державного комітету рибного господарства України [3] сьогодні до галузі рибного господарства України входять: більше 600 користувачів водних живих ресурсів; 4 морських порти; 9 наукових установ та іхтіологічна лабораторія; 12 підприємств, які спеціалізовані на відтворенні різних видів риб; більше 120 підприємств та організацій різних форм власності, які займаються розведенням та вирощуванням риби; 125 підприємств, що здійснюють консервне та пресервне виробництво з риби та морепродуктів, асортимент яких складає до 3000 найменувань; 4 навчальних заклади, де здобувають освіту 7,5 тисяч чоловік з 16-ти спеціальностей. Кількість людей, які працюють у галузі рибного господарства, складає більше 35 тисяч осіб.

За період 2003–2007 рр. основні показники, що характеризують виробництво та утворення доходів фактично зростали як у галузі рибного господарства так і в Україні в цілому. Так абсолютний приріст випуску рибного господарства в зазначений період склав 161 млн. грн., проміжне споживання збільшилось на 126 млн. грн. і відповідно валова додана вартість галузі збільшилась на 35 млн. грн.

Для повного та об'єктивного аналізу позиції рибної галузі в економіці України було проведено оцінку структури та зміни в структурі основних показників діяльності галузі в період 2003–2007 рр. Згідно даних проведеного аналізу частка виробництва та утворення доходів рибного господарства займає досить незначну частину в економіці України, і разом з тим спостерігається тенденція до зменшення частки галузі у період 2003–2007 рр. Так частка вартості випуску товарів та послуг рибальства та рибництва в 2003 р. складала 0,07 % загального обсягу по Україні, а в 2007 р. – 0,04 %. У зазначений період частка проміжного споживання, що містить витрати галузі на виробничі потреби, зменшилась на 0,03 п.п. Частка проміжного споживання рибного господарства в 2003 р. складала 0,08 % загального показника проміжного споживання в країні, а 2007 р. зменшилась вдвічі до 0,04 %. Частка валової доданої вартості рибної галузі в 2003 р. займала 0,05% загального обсягу в Україні, а 2007 р. зменшилась до 0,03 %, тобто на 0,02 п.п.

Одним із найважливіших факторів підвищення ефективності виробництва є забезпеченість суб'єктів господарювання основними засобами в необхідній кількості та асортименті та більш повне їх використання. Тому для оцінки діяльності галузі рибного господарства важливо проаналізувати обсяги та структуру вартості основних засобів, а також освоєння інвестицій у сумарній вартості показників в Україні.

Вартість основних засобів, обсяг введення в дію нових основних засобів, а також обсяг інвестицій в основний капітал рибного господарства протягом 2003–2007 років фактично зменшились, у той час коли ці показники в цілому по Україні збільшувались. Так первісна вартість основних засобів рибальства та рибництва зменшилась на 193 млн. грн., обсяг введених основних засобів – на 3 млн. грн., і обсяг інвестицій в основний капітал – також на 3 млн. грн.

Аналіз показав, що частки показників, які характеризують стан основних засобів рибного господарства у період 2003–2007 рр. зменшувались. Так у 2003 р. частка вартості основних засобів галузі складала 0,14 % загальної вартості основних засобів підприємств України, а 2007 р. знизилась до 0,06 %, тобто на 0,08 п.п. Частка обсягу нових основних засобів, що були введені на підприємствах рибного господарства в 2003 р. складала 0,08 % сумарного обсягу, а в 2007 році – 0,03 %, тобто спостерігається зменшення частки на 0,05 п.п. Це пояснюється зменшенням частки інвестицій в основний капітал галузі, або збільшення відрахувань на розвиток інших галузей. У 2003 р. інвестиції в основний капітал рибного господарства складала 0,08 % загального обсягу інвестицій в Україні. Але в 2007 р. частка даного показника знизилась на 0,06 п.п. до 0,02 %.

Зменшення часток уведення в дію нових основних засобів, а також освоєння інвестицій частково пояснюють зменшення часток виробництва та утворення доходу рибальства та рибництва в ВВП України.

Процеси розвитку економіки знаходять відображення в кількості та структурі суб'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ). За період 2003–2007 рр. загальна кількість суб'єктів ЄДРПОУ збільшилась як у галузі рибного господарства – на 588 од., так і в цілому по Україні. При цьому спостерігається зменшення середньорічної кількості найманих працівників у галузі, а також загалом в Україні. Середньорічна кількість найманих працівників рибного господарства зменшилась на 11 тис. на відміну від показників попередніх років.

Згідно отриманих даних частка середньорічної кількості найманих працівників рибної галузі в 2003 р. складала 0,2 % середньорічної кількості найманих працівників України, а в 2007 р. знизилась на 0,09 п.п до 0,11 %. У той самий час частка кількості суб'єктів ЄДРПОУ рибного господарства збільшилась. Так у 2003 р. частка суб'єктів ЄДРПОУ рибальства та рибництва займала 0,12 % загальної кількості в Україні, а в 2007 р. частка зросла до 0,15 %, а саме на 0,03 п.п. В Україні простежується позитивна динаміка збільшення кількості малих підприємств рибного господарства. Проте збільшенню кількості підприємств не відповідає збільшення кількості зайнятих працівників.

Виробничу діяльність рибного господарства характеризує показник фактичного обсягу вилову. Виллов риби – це обсяг виловленої риби всіх видів і на всіх стадіях розвитку, а також добування інших водних живих ресурсів. На ефективну діяльність галузі безпосередньо впливає стан основних засобів підприємств. Було проведено статистичний аналіз розподілу вилову риби та первісної вартості основних засобів за регіонами України в 2007 р. Згідно з даними Головного управління статистики можна зробити висновок про те, що рибне господарство для більшості регіонів України не є основним спеціалізуючим видом діяльності. В Україні 2007 р. 55,7 % всього загального обсягу вилову належало м. Севастополь та 11,7 % – АРК. Така структура пояснюється сприятливими природними умовами для розвитку саме рибного господарства та географічним положенням даних регіонів. Тобто, обсяг вилову в даних двох регіонах складає основну частину загального обсягу вилову риби та інших водних живих ресурсів України, а саме 67,4 %. Має місце нерівномірний розподіл між загальним обсягом вилову та сумою вартості основних засобів. На 2 регіони (м. Севастополь та АРК) з часткою обсягу вилову рівній 67,4 % припадає лише 23,8 % загальної суми вартості основних засобів, тоді як на долю інших 24 регіонів, які не спеціалізуються на рибному господарстві, припадає 32,6 % від загального обсягу вилову та 76,2 % загальної вартості основних засобів.

Для 24 регіонів України, чия діяльність у рибництві не має широких масштабів, існує пряма залежність між вартістю основних засобів та обсягом вилову риби. Частка обсягу вилову риби 70,8 % регіонів України з найменшими показниками складає 26 % загального вилову, в той час як на долю лише 12,5 % регіонів, що включають Донецьку, Запорізьку та Одеську області, припадає 50 % обсягу вилову. Тобто, в Україні до регіонів, що в більшій мірі спеціалізуються на рибному господарстві відносяться м. Севастополь, АРК, Донецька, Запорізька та Одеська області.

Згідно з затвердженою Програмою розвитку рибного господарства України, втілення її основних положень повинні сприяти збільшенню до 2010 року вилову риби до 750 тис. т., середньодушового споживання рибної продукції до 12–15 кг на рік, забезпеченню продовольчої безпеки країни, підвищення загального рівня життя населення. Для оцінки виконання основних засад затвердженої Програми розвитку було проведено аналіз динаміки основних показників діяльності та розвитку рибного господарства за період 2001–2007 рр. В зазначений період в Україні спостерігається суттєве зменшення загального обсягу вилову риби. Обсяг вилову зменшився в цілому на 35,9 %, а саме на 119694 т. У середньому щорічно обсяг вилову риби зменшувався на 7,2 %, або на 19949 т. Лише 2005 р. спостерігається незначний зріст обсягу вилову в порівнянні з відповідним значенням показника у попередньому році – на 17,6 %, але в наступні роки рівень показник обсягу вилову знову знижується. Таким чином, станом на початок 2008 року тенденція щодо збільшення вилову риби та зростання обсягів споживання рибної продукції населенням є негативною.

Загальна сума ВДВ рибного господарства в Україні збільшилась на 24,8 % або на 32 млн. грн. у період 2001–2007 рр. У середньому щорічно сума ВДВ збіль-

шувалась на 3,8 % або на 5,3 млн. грн. Збільшення показника ВДВ пояснюється підвищенням основних цін за рахунок збільшення вартості виробленої продукції та інфляції. Найбільша сума ВДВ за останні три роки досліджуваного періоду, яка характерна для 2005 р. пояснюється відповідним найбільшим показником обсягу вилову риби та добування морепродуктів.

За період 2001–2007 рр. обсяг інвестицій в основний капітал рибної галузі зменшився на 32,8 % або на 17,4 млн. грн. Лише в 2006 р. спостерігалось збільшення обсягу інвестицій на 104,1 %, тобто вдвічі у порівнянні з 2005 р, фактично на 28,1 млн. грн. Але в наступному році показник інвестиції знову знизився на 35,2%, зменшившись на 19,4 млн. грн. У середньому щорічно обсяг інвестицій в основний капітал рибного господарства зменшувався на 6,4 % або на 2,9 млн. грн. Зменшення обсягу інвестицій прямо відобразилось на виробничих показниках діяльності галузі.

Проведено аналіз динаміки середньомісячної заробітної плати робітників, зайнятих в галузі. На кінець 2007 р. розмір мінімальної заробітної плати в Україні становив 460 грн. Середньомісячна заробітна плата робітників рибного господарства в 2007 р. перевищувала мінімальний розмір на 43,3 %. В цілому в період 2001–2007 рр. середньомісячна заробітна плата збільшилась на 253,4 %, тобто на 517 грн. В динаміці середньомісячної заробітної плати має місце рівномірне щорічне зростання. У середньому щорічно середньомісячна заробітна плата робітників, зайнятих у галузі рибного господарства збільшувалась на 23,4 % або на 86 грн. Збільшення заробітної плати пояснюється збільшенням прожиткового мінімуму. Взагалі середньомісячна заробітна плата робітників галузі залишається на дуже низькому рівні, що зменшує зацікавленість працівників та гальмує розвиток рибного господарства.

Висновки та перспектива подальших досліджень. Отримані в ході проведення дослідження дані свідчать про те, що кризові явища в економічній діяльності рибальства і рибництва тривають. Занепад рибного господарства підтверджується малими обсягами виробництва і випуску продукції та послуг. У рибному господарстві України спостерігається спад виробництва і відбуваються процеси зниження його потенціалу. Значна частина положень, які було висунуто Програмою розвитку рибного господарства України не виконується.

Погіршенню діяльності галузі сприяє, насамперед, незадовільний стан основних засобів та підвищення ступеню їх зносу, використання застарілих технологій у процесах добування, збереження та переробки риби. Відсутність належного фінансування призводить також до подальшого скорочення ресурсної бази та гальмування процесів відновлення запасів риби у природних та штучних водоймах.

Рибне господарство залишається одним з найменш оплачуваних видів економічної діяльності. Такий стан припинює привабливість діяльності в галузі, що негативно відбивається на рівні показників зайнятості. У рибному господарстві спостерігається тенденція до появи малих підприємств з відносно невисокою чисельністю працівників.

З урахуванням потенційних можливостей розвитку рибного господарства України, стратегічної важливості його для гарантування продовольчої безпеки країни, а також необхідності відродити імідж України як великої морської та рибогосподарської держави, необхідно відродити галузь на новому рівні. Це потребує впровадження інноваційних досягнень, спрямування в галузь значних інвестиційних ресурсів. Досягнення зазначених цілей можливо за умов поліпшення інвестиційного клімату, перегляду існуючих положень щодо кредитування підприємств галузі.

Бібліографічні посилання

1. Білоусова Н. Розвиток рибництва України, проблеми та перспективи / Н. Білоусова // Щоденна Всеукраїнська Газета. – 2009. – № 138. – С. 3–5.
2. Головне управління статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Державний Комітет Рибного Господарства України [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: <http://www.dkrg.gov.ua/>
4. За рибу гроші (моніторинг ЗМІ) [Електронний ресурс]: за матеріалами прес-служби Рахункової палати / портал «Аграрний сектор України», 2008. – Режим доступу до статті: http://agroua.net/news/news_20373.html
5. Кресіна І. Основні тенденції розвитку рибної галузі в Україні / І. Кресіна // Біо-пром. – 2008. – № 11. – С. 34–39.
6. Мармоза А. Т. Теорія статистики: навч посіб. / А. Т. Мармоза. – К., 2003. – 392 с.
7. Статистичний щорічник України 2007 [за редакцією О. Г. Осауленка]. – К., – 2008. – 517 с.

Надійшла до редколегії 25.06.11

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 519.73:330.33

О. Г. Яковенко, О. О. Бажан

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

МОДЕЛЮВАННЯ САМООРГАНІЗАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Модель дає змогу показати поточний рівень зайнятості і може бути використана для моделювання очікуваного рівня зайнятості.

Ключові слова: моделювання, самоорганізація, коефіцієнти, ринок праці, диференціальні рівняння, економіко-математичний аналіз.

Модель дает возможность показать текущий уровень занятости и может быть использована для моделирования ожидаемого уровня занятости.

Ключевые слова: моделирование, самоорганизация, коэффициенты, рынок работы, дифференциальные уравнения, экономико-математический анализ.

The research work has been led on the base of theoretical and practical aspects of economic and mathematical methods of modeling of labour market selforganization. The model gives an opportunity to show the current employment level and it can be used for modeling the expected employment level.

Key words: modeling, selforganization, indices, labour market, differential equation, economic-mathematical analysis.

Актуальність проблеми. Для нормального функціонування ринкової економіки необхідний конкурентний ринок праці, на якому діють попит і пропозиція. В умовах ринкових стосунків механізм працевлаштування стає демократичнішим і реалізовується через систему інститутів ринку праці. Формування ринку праці України має складну комбінацію чинників впливу демографічних, соціальних і структурних змін в економіці країни за період формування її ринкової економіки [1].

Відбувається старіння економічно активного населення і зменшення кількості населення працездатного віку. Має місце природне перенаселення працівників в окремих регіонах (захід України), і відсутність достатньої пропозиції робочої сили в інших. Крім того, зберігається дуже високий рівень зайнятості жінок у суспільному виробництві (вище, ніж у розвинених країнах світу). Без сумніву, проблеми ринку праці ще більше загострюються у зв'язку з глибокими змінами структури економіки, закриттям підприємств за браком і дефіцитом економічних ресурсів, тяжких наслідків Світової економічної кризи на, передусім, банківську сферу економічного життя країни, перебудовою військово-промислового комплексу (ВПК), сплеску міграційних процесів, конверсії, скорочення армії та підготовки переходу її на контрактну, поглибленням соціальної напруги у суспільстві, неієздатністю існуючої влади розв'язати насущні та гострі проблеми само-

го ринку праці, його організаційної структури: біржі праці, центрів зайнятості та чинників що впливають на рівень зайнятості та рівень безробіття в країні [2].

Предметом дослідження вибрані теоретичні, методичні і практичні проблеми математичного моделювання динаміки самоорганізації ринку праці, аналізу і управління його елементами.

Аналіз останніх наукових публікацій. Звертаючись до переліку імен учених, що присвятили свої праці проблемам стійкості функціонування економічних систем і цільових ринків, відзначимо, що він включає і лауреатів Нобелівської премії в області економіки. Фундаментальні результати по проблемах людського капіталу взагалі і ринку праці зокрема отримані: С. Г. Струмиліним, Г. Беккером, К. Макконеллом, С. Брю, З. Н. Босчасовой, Л. І. Ніворожкиною, Є. М. Ніворожкіним, А. Г. Шухміним, А. Н. Васильєвим, И. Д. Коротцом, Ф. Т. Прокоповим, Л. Е. Юферевой, Г. Х. Поповим й іншими вченими [3].

Автори праці [4] запропонували модель функціонування ринку робочої сили для випадку двох галузей.

Прикладом моделювання поведінки населення на ринку праці крупного міста є робота російських науковців Л. І. Ніворожкіна, Є. М. Ніворожкіна та А. Г. Шухміна.

Проаналізовані чинники, що впливають на тривалість перебування на обліку в службі зайнятості (СЗ) та інтенсивність зняття з обліку осіб, отримавших статус безробітних, що дозволяє оцінити міру адаптованості населення до державної системи працевлаштування і ефективність дії її механізму на тривалість пошуку роботи і шанси працевлаштування для різних соціально-демографічних груп населення [5].

В праці [6] була запропонована модель динаміки потоку робочої сили для окремої галузі.

Основоположна проблематика й предмет моделювання розроблена А. Маршалом у теорії попиту та пропозиції. На сьогодні вона залишається основним інструментом теоретичного дослідження різноманітних економічних систем. У багатьох випадках теорія дозволяє отримувати задовільні результати, якісно погоджуючись з практикою економічного життя. Але одним із суттєвих недоліків такого підходу є неможливість строгого дослідження динаміки економічних процесів. Феноменологічний рівень опису подібних явищ не знімає неоднозначності в інтерпретації фактичних даних, що досить негативно впливає на можливість вирішення ряду економічних проблем [7].

Мета дослідження. Виходячи із виявлених проблем об'єктом дослідження виступає ринок праці України та процеси самоорганізації його функціонування.

Для досягнення мети дослідження були поставлені наступні задачі:

- виявлено положення робочої сили на сучасному ринку праці;
- проведено аналіз робочої сили, як специфічного ресурсу, з огляду на ринок праці України;
- розраховані оцінки діяльності ринку праці;
- простежена залежність соціально-економічних перетворень і стану трудових ресурсів на ринку праці;
- описана використовувана модель та здійснені розрахунки її показників;
- розраховані показники k_i ($i = 1, t$) які не залежать від часу та дана їх економічна оцінка;
- порівняння показників статистичної інформації з розрахованими;
- дана характеристика отриманим стаціонарним розрахункам;
- виявлена залежність використаної моделі з кейнсіанською теорією та наглядно показана динаміка розвитку ринку праці за Кейнсом;

• розглянуті різні випадки функціонування ринку праці України та виявлена залежність в його динаміці.

Основні результати дослідження. Для моделювання динаміки самоорганізації ринку праці України була за основу обрана модель [3].

Дана модель є системою диференціальних рівнянь, які поєднують:

$N_1(t)$ – загальну кількість спеціалістів, зайнятих на ринку праці на даний момент;

$N_2(t)$ – число потенційних робочих, які можуть бути залучені для роботи на ринку праці і які є безробітними на даний момент

$$N = N_1(t) + N_2(t) = \text{const};$$

$W_1(t)$ – вірогідність отримання роботи за спеціальністю безробітним спеціалістом;

$W_2(t)$ – вірогідність звільнення працюючого спеціаліста в даний момент часу.

За період часу з t по $t + dt$.

Використовуючи введені позначення та розроблену теорію А. Маршала попиту-пропозиції для економічних систем [7], за даний момент часу, кількість працюючих зміниться на величину

$$\partial N_1(t) = (N_2(t)W_1(t) - N_1(t)W_2(t))\partial t. \quad (1)$$

Ринок праці буде функціонувати на оптимальних показниках коли N дорівнюватиме кількості зайнятих, й звідси $N_1(t)$ – показуватиме «завантаженість ринку», а $N_2(t)$ – кількість вільних місць.

У порівнянні з офіційною статистикою та перевіркою розрахункових показників можна використати вірогідності розраховані залежно від фактора часу

$$W_1(t) = W_1(N_1(t), N_2(t)) \text{ and } W_2(N_1(t), N_2(t)).$$

Але враховуючи вірогідність того, що пошук роботи, у першу чергу, залежить від самих робочих місць, тому

$$W_1(t) = W_1(N_2(t)).$$

Використовуючи аналітичність функцій вірогідності, можна розкласти їх у ряд за компонентами та виділити коефіцієнти які не будуть залежити від часу:

$$W_1 = k_1(N - N_1(t)) \text{ and } W_2 = k_2N_1(t) + k_3N_2(t) = k_2N_1(t) + k_3(N - N_1(t))$$

k ($i = 1, 2, 3, \dots$) – коефіцієнти, які не залежать від часу.

Рівняння (1) матиме вигляд:

$$\partial N_1(t) = (N - N_1(t))^2 - k_3(N - N_1(t))N_1(t) - k_2N_1^2(t)\partial t. \quad (2)$$

Введемо $X(t) = N_1(t) / N$ поділивши на N :

$$\frac{DX(t)}{\partial t} = (k_1(1 - X(t))^2 - k_3(1 - X(t))X(t) - k_2X^2(t))N. \quad (3)$$

Введемо $V_i = k_iN$, $i = 1, 2, 3$

$$\frac{DX(t)}{\partial t} = (v_1(1 - X(t))^2 - v_3(1 - X(t))X(t) - v_2X^2(t)) \quad (4)$$

$$\frac{DX(t)}{\partial t} = (v_1 + v_3 - v_2)X^2(t) - (2v_1 + v_3)X(t) + v_1. \quad (5)$$

Рівняння (5) є вихідним для подальшого аналізу та використання.

Знайшовши його розв'язки отримаємо 2 стаціонарні точки, та рівень зайнятості у початковий момент.

$$\frac{DX(t)}{\partial t} = 0. \quad (6)$$

Розв'язком цього рівняння будуть:

$$X_1 = (2v_1 + v_3 - \frac{\sqrt{v_3^2 + 4v_1v_2}}{2(v_1 + v_3 - v_2)}) \quad X_2 = (2v_1 + v_3 + \frac{\sqrt{v_3^2 + 4v_1v_2}}{2(v_1 + v_3 - v_2)}).$$

Точний розв'язок рівняння (5) може бути виражений через стаціонарні розв'язки :

$$X(t) = X_2 + (X_2 - X_1) / \left(\frac{(X_1 - X_0)}{(X_2 - X_0)} e^{(-\alpha t)} - 1 \right), \quad (7)$$

де $\alpha = \sqrt{v_3^2 + 4v_1v_2}$, а x_0 – рівень зайнятості в початковий момент часу.

Розглянемо отримані стаціонарні розв'язки диференційного рівняння на стійкість. Для цього розглянемо коливання $\delta X(t)$ – незначущє відхилення від стаціонарного стану системи. Із (5) маємо:

$$\frac{\partial \delta X(t)}{\partial t} = (2(v_1 + v_3 - v_2)X_c - 2v_1 - v_3)\delta X(t), \quad (8)$$

де X_c – стаціонарний розв'язок.

Отже вихідне рівняння (5) дає можливість визначити стаціонарні стани ринку праці, динаміку руху робочої сили та розглянути додаткові задачі аналізу поведінки економічно активного населення на ринку праці.

Аналіз стаціонарних розв'язків задачі. Провівши розрахунки моделі самоорганізації ринку праці, за даними Державного комітету статистики с 2000 по 2008 роки, використовуючи диференційне рівняння отримали пару стаціонарних розв'язків, X_1 та X_2 , з яких тільки X_1 – приводить систему до стійкого стану на рис. 1.



Рис. 1. Поведінка стаціонарних розв'язків

Ми бачимо той факт, що стійкий розв'язок $X_1(t) < 100\%$ і дорівнює $X_1(t) = 72,98\%$ у той час як нестійкий розв'язок диференційного рівняння, стаціонарний розв'язок $X_2(t) > 100\%$ і дорівнює $X_2(t) = 137,02\%$. З економічної точки зору це означає, що у стані з рівнем зайнятості $X_1(t)$, ринок праці може знаходитися як завгодно довго і навіть при незначних коливаннях від цього рівня зайнятості система з часом знову повернеться до початкового стану.

Це дає підстави розглядати рівень зайнятості $X_1(t)$ – таким, що являється рівноважним станом системи. При цьому, як видно з розрахунків таблиці «Коефіці-

енти» та графіка, він може бути багато нижче 1 (тобто $< 100\%$), що пояснюється кейнсіанськими поглядами на ринок праці. Досягнення повної зайнятості розглядалося як випадкове, а не закономірне явище.

Аналіз точного розв'язку вихідного рівняння. Точним розв'язком диференційного рівняння є $X(t)$ – рівень зайнятості населення. З його допомогою були розраховані значення загальної кількості спеціалістів зайнятих трудовою діяльністю, що дало змогу порівняти отримані значення $N1(t)$ з отриманими раніше статистичними даними за даний розрахунковий період з офіційної статистики стану ринку праці України.

Аналіз цих розрахунків показує, що ринок праці України не відповідає уявленням класичної школи, та відповідає принципам кейнсіанської концепції про регулювання державою ситуації на ринку праці. Відхилення розрахункових значень досить великі та мають місце на кожному періоді часу, що вказує на державне втручання та підтримку безробітних різними програмами та виплатами по безробіттю, бо показник економічно зайнятого населення досить стабільний та мав незначні відхилення тільки у перші розрахункові періоди, що пояснюється теоретичним складом моделі, та у порівнянні з реальним станом ринку – початком кризи 2004 року.

Аналіз показників k_i , які не залежать від часу. Розв'язком однієї з поставлених задач є знаходження оптимальних показників k_i ($i = 1, 2, 3$), які не залежать від часу, а мають залежність від економічних факторів одним з головних яких є психологічний, що відображає настрій у суспільстві та відчутний вплив на мотивах як працедавця так і безробітного населення.

Так $V1 = k1 * N$ – представляє собою попит (потребу в робочій силі), на кінець кожного періоду, його значення з розрахунків 0,0001, тобто значущість цього коефіцієнта становить 100 % для даної моделі і для роботодавців під час їх суб'єктивних міркувань з приводу прийняття рішень про надання роботи.

Це цілком відповідає реальному теоретичним засадам кейнсіанців, які проголосили відому крилату фразу: «...попит диктує пропозицію».

Так $V2 = k2 * N$ – представляє собою кількість зайнятих на ринку праці, на кінець кожного періоду, його значення з розрахунків 0,00001 відсотків, тобто значущість цього коефіцієнта становить 10 % для даної моделі і для роботодавців під час їх суб'єктивних міркувань з приводу прийняття рішень про звільнення зайвої робочої сили.

Так $k3$ – представляє собою кількість безробітних на ринку праці, на кінець кожного періоду, його значення з розрахунків 20 відсотків, тобто значущість цього коефіцієнта становить 20 % для даної моделі і для роботодавців під час їх суб'єктивних міркувань з приводу прийняття рішень про звільнення зайвої робочої сили, або з приводу прийняття рішень про надання роботи.

При заданих розрахункових значеннях показників k_i ($i = 1, 2, 3$), які не залежать від часу, а також використовуючи офіційну статистичну інформацію про стан ринку праці за 2000–2008 рр., можна зробити висновки що за цей період ситуація на ринку праці майже не змінювалася, що є результатом політики держави на ринку праці України. Перевірити розрахункові значення стаціонарних розв'язків та знаходження точного розв'язку на кожному часовому етапі розв'язку диференційного рівняння та при варіюванні коефіцієнтів k_i ($i = 1, 2, 3$), які не залежать від часу та належать області (0,00001; 0,00005) отримана область значень була вибрана з аналізу поведінки моделі на етапі попередніх розрахунків у Microsoft Office Excel.

Розглянемо та проаналізуємо рис. 2

Представлена площина розв'язків пояснює поведінку руху робочої сили. Як бачимо, рівень зайнятості не залежить, тією значною мірою від часу, як вважали

класики. Спостерігається його значна залежність від коефіцієнтів k , що пояснює швидкість переходу стану ринку праці від одного рівня зайнятості до іншого у залежності від збільшення впливу зазначених коефіцієнтів.

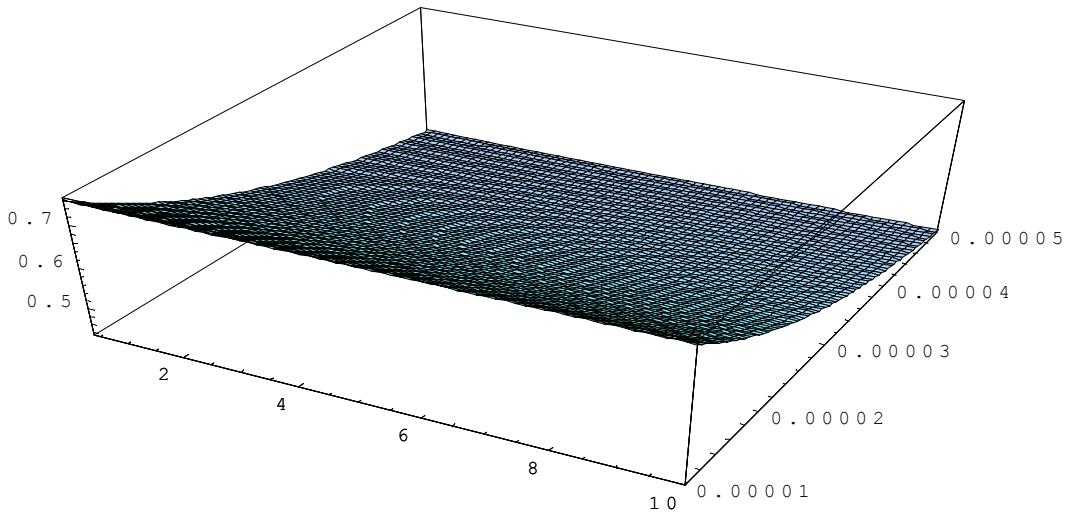


Рис. 2. Графік динаміки руху рівня зайнятості

Аналіз задачі стану самоорганізації ринку праці при рівності нулю коефіцієнта $V_2 = 0$. Коли $k_2 = 0$ звідси $V_2 = 0$, тобто кількість безробітних на ринку праці не впливає на прийняття працедавцем рішення про скорочення кількості робочої сили. Це припущення в моделі є цілком реальним і відповідає стану проблеми на існуючому ринку праці України, стає більш істотним під час кризової ситуації що спостерігається нині.

Аналіз задачі стану самоорганізації ринку праці при рівності нулю коефіцієнта $V_2 = 0$ в програмному забезпеченні Mathematica 4.1

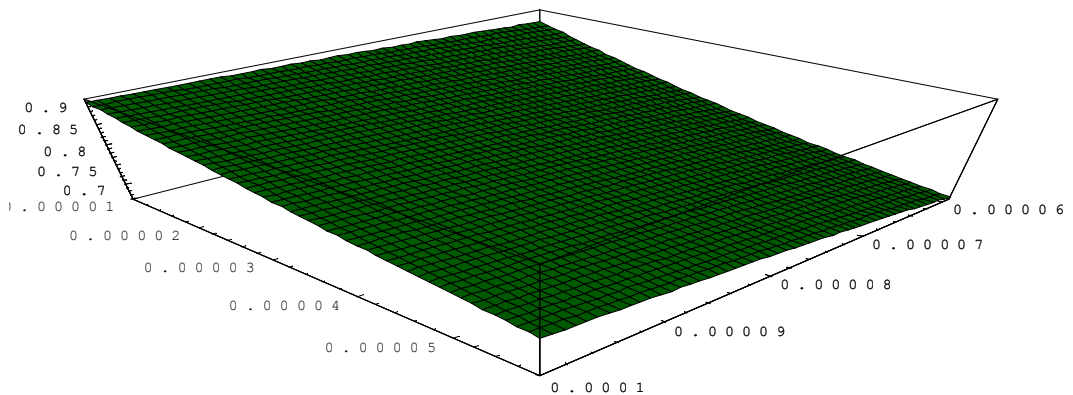


Рис. 3. Динаміка самоорганізації ринку праці без урахування впливу на нього V_2

Даний графік показує динаміку самоорганізації ринку праці України, без урахування впливу на нього $V_2 = k_2 * N$ – який представляє собою кількість зайнятих на ринку праці, на кінець кожного періоду. Як бачимо, рівень зайнятості зберігає описану вище тенденцію до поступового спаду до своїх крайніх значень, що були розраховані.

Прогнозування розвитку подій на ринку праці в рамках її самоорганізаційної моделі. На основі квартальних даних взятих із статистичних архівів за 2005–2008 роки та на основі диференційного рівняння та способів визначення стаціонарних та точних розв’язків моделі самоорганізації ринку праці, було визначено прогнозні значення по кварталам на 2009 рік: рівня зайнятості – $X(t)$; стаціонарних розв’язків $X1(t)$ $X2(t)$; вірогідності звільнення працюючого спеціаліста – $W2(t)$, за прогнозним рівнем зайнятості, та вірогідність отримання роботи безробітним спеціалістом – $W1(t)$ за тими ж параметрами; рівень безробіття – X^* .

Побудовано графік динаміки руху прогнозного значення рівня зайнятості за квартальними даними 2008 року на рис. 4.

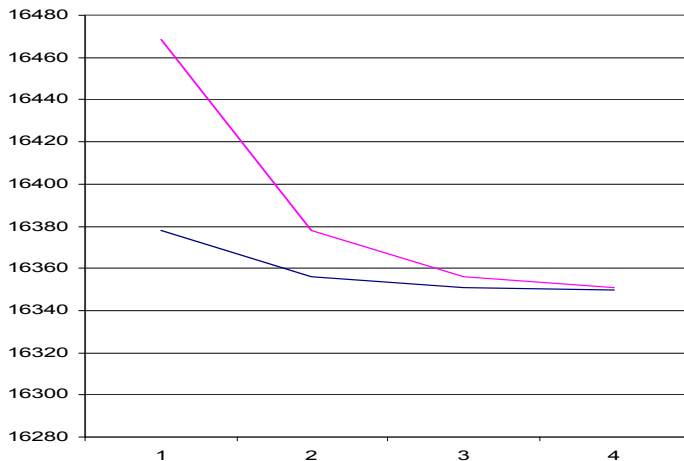


Рис. 4. Співвідношення прогнозної та початкової кількості економічно зайнятого населення

Висновки та перспектива подальших досліджень. Як було зазначено спостерігається тенденція руху робочої сили до визначеного рівня, також чітко видно, що модель самоорганізації дуже швидко реагує на бездієвість держави та наближує рівень зайнятості до природного, який має місце в теорії синергетичного підходу до визначення розвитку ринку праці.

Проведена робота з аналізу поняття робочої сили, як специфічного ресурсу, впливу на нього суб'єктивних психологічних факторів, які виявляють тенденції щодо настроїв у суспільстві та звідси – руху робочої сили на сучасному ринку праці України.

Описана модель самоорганізації ринку праці та розраховані основні показники функціонування згаданої моделі.

Проведені порівняння розрахованих основних показників моделі самоорганізації з офіційною статистичною інформацією, зроблені висновки та аналіз тенденцій вибраної моделі.

Бібліографічні посилання

1. **Васильченко В. С.** Ринок праці та зайнятість: навч. посібник / В. С. Васильченко. – К., 1996. – С. 52.
2. **Ковальський В.** Програма зайнятості населення – один із механізмів державного регулювання зайнятості / В. Ковальський // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 8. – С. 12–14.
3. **Васильєв А. Н.** Математичний аналіз економічних моделей: Модель самоорганізації ринку праці / А. Н. Васильєв // Економіка и математичні методи, 2001. – Т. 37. – № 2. – С. 123.

4. Семенчиний Е. А. Математичний аналіз економічних моделей: Математична Модель самоорганізації ринку праці для двох галузей економіки / Е. А. Семенчиний, І. В. Зайцева // Економіка і математичні методи, 2004. – Т. 40. – № 4. – С. 137.

5. Ніворожкіна Л. І. Ринок праці та соціальна політика: Моделювання поведінки населення на ринку праці крупного міста / Л. І. Ніворожкіна, Е. М. Ніворожкін, А. Г. Шухмін // Російська програма економічних досліджень Серія «Наукові доповіді», 2001 р. Наукова доповідь № 01/08.

6. Журавка А. Н. Моделі динаміки зайнятого населення й аналіз стійкості її рівноважних станів / А. Н. Журавка // Вісник МСУ, 2002, т. 5, № 4.

7. Маршал А. Принципи економічної науки / А. Маршал. – М., 1993.

Надійшла до редакції 29.03.11

УДК 330.47

О. В. Шипунова

Українська академія банківської справи Національного банку України

АНАЛІЗ ЧИННИКІВ РИЗИКУ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ПРОЦЕСУ СТВОРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Розглядаються основні чинники ризику, які необхідно враховувати на різних етапах процесу створення інформаційних систем, методика виділення чинників ризику та підходи до зниження впливу чинників ризику на успіх проекту.

Ключові слова: чинники ризику, створення інформаційних систем.

Рассматриваются основные факторы риска, которые необходимо учитывать на разных этапах процесса создания информационных систем, методика выделения факторов риска и подходы к снижению влияния факторов риска на успех проекта.

Ключевые слова: факторы риска, создание информационных систем.

The article deals with the main risk factors to be accounted on different stages of informative systems formation, the methods of risk factors indication and approaches to reduction of risk factors influence on the project's success.

Key words: risk factors, informative systems formation.

Актуальність проблеми. Автоматизація управління підприємствами на основі економіко-математичних методів, засобів обчислювальної техніки й інформаційних технологій є невід'ємною частиною процесу удосконалювання діяльності практично всіх підприємств. Останнім часом намітився якісно новий етап, який характеризується прагненням до створення інтегрованих автоматизованих систем, що поєднують усі завдання управління. Цьому сприяють розподілені обчислювальні системи й мережі, засоби ведення баз даних, засоби проектування й впровадження функціональних підсистем.

Впровадження інтегрованої автоматизованої системи для будь-якого підприємства є однією з найбільш трудомістких і дорогих програм розвитку.

У цих умовах надзвичайно велика роль керівників підприємств, що приймають рішення стратегічного характеру в області комп'ютеризації. Головне – вироблення стратегії розвитку автоматизації, яка гарантувала б досягнення цілей підприємства. Ця стратегія повинна базуватися на досягнутому рівні автоматизації управління, досвіді розроблювачів, особливостях організації впровадження, фінансових і кадрових можливостях підприємства, світових тенденціях. Найбільш важливою складовою цієї стратегії є в ряді випадків обґрунтування й прийняття

рішень з вибору системи автоматизації, наявної на українському ринку. Тому необхідно, щоб керівники підприємств були знайомі з концепціями сучасних інформаційних технологій, способами їх проектування й впровадження.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питання підходу до створення інформаційної системи розглядалися в наукових публікаціях вітчизняних і закордонних учених та спеціалістів з інформаційних технологій С. Іванько [1], К. Кастеллани [2], В. Ковалева [3], О. Михайлик [4], В. Шквір [5]. Проте замало досліджень і публікацій щодо аналізу чинників ризику, які необхідно враховувати у процесі створення інформаційної системи.

Мета дослідження. Мета статті полягає у виявленні основних чинників ризику, які необхідно враховувати на різних етапах процесу створення інформаційних систем з ціллю удосконалення методологічних засад застосування функціональних можливостей інформаційних систем.

Основні результати дослідження. Під ризиком звичайно розуміється вірогідність того, що якісь цілі при реалізації проекту автоматизації діяльності підприємства не будуть досягнуті. Оскільки кількість подій і умов, впливаючих на результат проекту надзвичайно велике, вся їх сукупність, як правило, на практиці не розглядається. Замість цього зі всієї множини звичайно виділяється достатньо обмежений перелік характеристик ухваленого рішення. Ці ознаки можуть торкатися як чисто технічних рішень, так і організації робіт, пов'язаних з реалізацією рішення (надалі вони називатимуться чинниками ризику).

Аналізу чинників ризику передують планування заходів для зниження впливу чинників ризику на результат проекту і ухвалення рішень на різних етапах процесу створення автоматизованої системи.

Усі суб'єкти, що беруть участь у процесі автоматизації підприємства (підприємство – замовник і системний інтегратор – постачальник) проводять аналіз ризиків кожний зі своїх позицій.

У роботах, присвячених автоматизації діяльності підприємства, використовуються різні структури чинників ризику, які необхідно враховувати при аналізі і ухваленні рішень. Розглянемо структуру чинників ризику, яка в загальному вигляді дозволяє представити найбільш істотні складові. Елементи цієї структури присутні практично у всіх найпоширеніших підходах до створення інформаційних систем для автоматизації діяльності підприємств, незалежно від класу системи і вживаного підходу до автоматизації.

Ризики можна поділити на дві групи: бізнес-ризики і ризики, пов'язані з життєвим циклом системи.

Бізнес-ризики, як правило, аналізуються на етапі формування стратегії автоматизації: при виборі підходу до автоматизації і виборі типу системи.

Ризики, пов'язані з реалізацією життєвого циклу, як правило, розглядаються на етапі розробки проекту автоматизації діяльності підприємства. Крім того, вони можуть розглядатися на різних етапах реалізації проекту.

При аналізі бізнес-ризиків визначають: чи будуть усунені проблеми бізнесу, які плануються вирішити за допомогою інформаційної системи, і яким повинен бути підхід до автоматизації, щоб був досягнутий бажаний ефект.

Типовий перелік чинників ризику, що розглядається на цьому етапі, включає наступні позиції: необхідність і достатність реалізованих функцій системи при веденні бізнесу підприємства; вплив системи на бізнес; інвестиційний ризик; здатність підприємства виконувати графік інвестицій, що направляються на реалізацію проекту автоматизації.

Друга група ризиків може бути розділена на дві підгрупи:

1) технічні ризики, пов'язані з реалізацією технічних рішень або робіт, пов'язаних з технологією впровадження (наприклад, інсталяція програмного забезпечення на яку-небудь платформу);

2) ризики, пов'язані з управлінням процесом створення і підтримки системи (наприклад, досягнення необхідної якості в задані терміни при заданих бюджетних обмеженнях).

Підгрупа технічних ризиків включає наступні чинники:

- кількість зовнішніх систем, з якими нова система повинна взаємодіяти;
- наявність нестандартного устаткування;
- ступінь новизни устаткування для підприємства-замовника;
- рівень знань учасників проекту, виконавців і користувачів стосовно устаткування і програмного забезпечення;
- якість технічної підтримки постачальників компонентів рішення;
- рівень знань користувачів в області інформаційних технологій, які плануються застосувати, а також рівень їх знань прикладної області;
- ступінь новизни технічних рішень для системного інтегратора і постачальників окремих компонентів;
- залежність змін структури бізнес-процесів, організаційної структури підприємства-замовника і умов роботи користувачів від глибини впровадження системи.

Підгрупа ризиків, пов'язаних з управлінням процесу створення системи, включає наступні чинники: розмір системи, кількість і географія розміщення користувачів; величина трудовитрат і календарних термінів створення системи; кількість слабко зв'язаних між собою проектів, які необхідно виконати при створенні системи; кількість інших проектів, реалізація яких визначає успіх проекту автоматизації; відношення користувачів і, зокрема, вищого управлінського персоналу підприємства до проекту створення системи; наявність спільної команди з користувачів і виконавців.

Як правило, всі найвідоміші постачальники рішень в області автоматизації діяльності підприємств, системні інтегратори і консультаційні компанії, розробники прикладного програмного забезпечення мають власні методи управління ризиками, які включають: методику виділення чинників ризику; методи кількісної оцінки впливу чинників на такі параметри проекту, як можливе збільшення вартості рішення, або часу його реалізації в цілому, або окремих його компонентів; підходи до зниження впливу чинників ризику на успіх проекту.

На рис.1 приведена типова схема процедури управління ризиками.

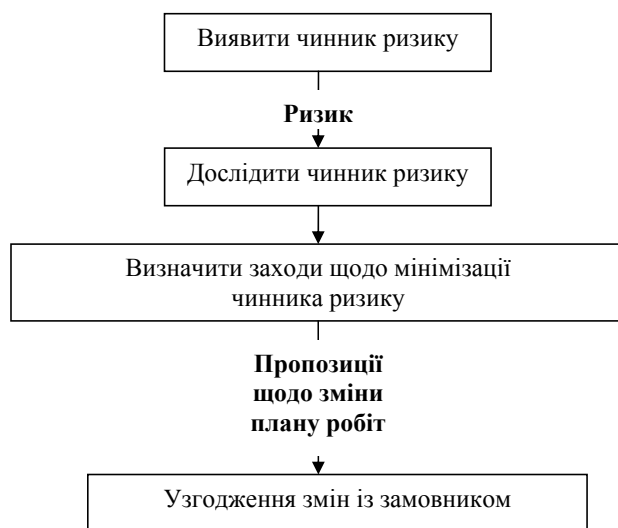


Рис. 1. Типова схема процедури управління ризиками

Для мінімізації бізнес-ризиків використовуються наступні підходи: мінімізація інвестиційних ризиків, максимально можлива стандартизація всіх компонентів рішення.

Для мінімізації ризиків, обумовлених порушенням графіка інвестицій, доцільно планувати процес автоматизації так, щоб на кожному етапі мати хай обмежене, але закінчене рішення, яке цінне саме по собі. Наприклад, автоматизація процесу управління складом.

Зразковий перелік компонентів має наступний вигляд: бізнес-процеси підприємства, що автоматизуються, процеси самої системи, прикладне програмне забезпечення, стандарти СУБД, операційні системи, мережні протоколи і т. п., стандарти на устаткування, стандарти на робочі станції.

Для мінімізації технічних ризиків, як правило, рекомендується використовування поетапного підходу:

- складання плану – графіка робіт так, щоб роботи, пов'язані з найбільшим ризиком, виконувалися на можливо ранніх етапах;
- вживання моделювання, створення стендів і макетів для апробації технічних рішень;
- розробка альтернативних варіантів, для виключення фактора ризику.

Зниження ризиків управління досягається вживанням жорстких стандартів на управління проектом у частині планування, документування ходу проекту, процедур контролю виконання і управління змінами.

Мінімізація інвестиційних ризиків

Для вироблення вимог по захисту інвестицій доцільно виділити наступні об'єкти витрат: процес створення системи, устаткування, програмне забезпечення, персонал, управління задачами.

Нижче представлені основні вимоги, направлені на підвищення рентабельності функціонування інформаційної системи і забезпечення її розвитку при збереженні вкладених коштів.

Процес створення інформаційної системи.

1. Вибір інформаційної системи повинен відповідати плану стратегічного розвитку фірми. При цьому повинні бути визначені: стратегія розвитку бізнесу, заснована на довгостроковому передбаченні стану ринку і галузі у поєднанні із стратегією інформатизації; істотні проблеми, які потрібно вирішити; план і підхід до рішення проблем (план розвитку інформатизації); заходи щодо забезпечення якості управління реалізацією плану розвитку інформатизації; результати упровадження, які повинні відповідати цілям підприємства.

Розпливчаті вимоги до проектованої інформаційної системи, неадекватне макетування і тестування робочої моделі можуть звести нанівець усі потенційні переваги, які пропонує система для підприємства, привести до значних витрат при експлуатації системи.

2. Дотримання заходів по захисту інформаційної системи.

Під захистом треба розуміти захист від збоїв, викликаних дефектами проектування системи. Наприклад, невірна схема організації електроживлення, відсутність належних заходів по забезпеченню секретності, система контролю за цілісністю даних плюс захист від несанкціонованого доступу, а також крадіжки як інформації, так і техніки.

Устаткування.

Однією з основних помилок при проектуванні інформаційної системи є орієнтація на середнього користувача, унаслідок чого відбувається не прогнозоване зростання витрат. Це призводить до того, що більшість користувачів одержує усереднену за корпоративним стандартом продуктивність техніку, хоча в їх функції входить тільки набір тексту, а можливості комп'ютерів використовуються в кращому випадку на 10 %. У той же час користувачі, яким потрібна максимальна продуктивність, можуть не отримати техніку, адекватну їх робочим функціям.

Тому рекомендуємо орієнтуватися на деталізацію виконуваних працівниками функцій і здійснювати підбір техніки, виходячи з індивідуальних потреб, а не усереднених показників, і пропонуємо спрощену градацію користувачів за виконуваними функціями:

- працівники, які виконують критичні і унікальні для підприємства задачі, працюючи з життєво важливими даними. Окрім менеджерів вищого рівня, фінансових служб, наприклад, сюди входить і адміністративний персонал. Вимоги до технічного оснащення і сервісу максимальні. Висока і вартість часу простою;

- мобільні працівники, які часто знаходяться у поїздках. Звичайно працюють з дуже крихкою і дорогою технікою. Вимоги до сервісного обслуговування, підтримки і устаткуванню також високі. Вартість часу простою максимальна;

- працівники, які займаються обробкою інформації. Сама розмита категорія. Вартість часу простою може сильно варіюватися, хоча в більшості випадків вона висока;

- працівники, які здійснюють механічне введення інформації до системи за допомогою форм. Число робочих функцій обмежено однією-двома.

Програмне забезпечення повинне відповідати наступним вимогам:

1. Модульність. Виконання умови дозволяє понизити витрати при зміні функціональних можливостей системи за рахунок варіювання конфігурацій її окремих елементів.

2. Відкритість. Вимога направлена на забезпечення можливості системи взаємодіяти з іншим програмним забезпеченням за визначеними стандартами.

3. Незалежність від платформ. Обмежений однією платформою додаток накладає обмеження на придбання систем у майбутньому. Час від часу компанії по ряду причин міняють наявні операційні системи або мережні операційні системи на інші. При зміні платформи більшість компаній розраховує перенести наявні додатки із старої платформи на нову. При цьому додатки, побудовані на основі незалежної від платформ системи, можуть бути зразу ж використані на новій платформі. Додатки які прив'язані до операційної системи або мережної операційної системи, в такому разі необхідно переписувати або навіть повністю замінювати. Якщо вартість переписування або заміни додатків перевищує дохід від передбачуваних інвестицій у нову платформу, компанія вимушена зберегти своє далеко не оптимальне операційне середовище.

4. Відповідність нормативної конфігурації комп'ютера. Більшість організацій використовує різні моделі комп'ютерів різних виробників. Цим моделям заздалегідь задана конфігурація без урахування специфіки користувача. Крім того, вони можуть відрізнятися і за складом комплектуючих. Через якийсь час, коли буде потрібно додавання або оновлення драйверів і додатків, відповідно різко зростуть тимчасові і фінансові витрати.

5. Наявність вбудованої діагностики вірусів на клієнтських місцях і серверах. На підприємстві достатньо однієї успішної вірусної атаки, щоб відновлення інформаційної структури «з'їло» не тільки річний бюджет на інформаційні технології, але і весь прибуток підприємства.

6. Наявність ефективної системи відновлення часткової працездатності системи у форс-мажорних ситуаціях.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, на етапі створення інформаційної системи для автоматизації діяльності підприємств, незалежно від класу системи і вживаного підходу до автоматизації всі ризики діляться на дві групи: бізнес-ризики та ризики, пов'язані з життєвим циклом системи.

Бізнес-ризики аналізуються на етапі формування стратегії автоматизації: при виборі підходу до автоматизації і виборі типу системи.

При аналізі бізнес-ризиків визначають: чи будуть усунені проблеми бізнесу, які планується вирішити за допомогою інформаційної системи, і яким повинен бути підхід до автоматизації, щоб був досягнутий бажаний ефект.

Ризики, пов'язані з реалізацією життєвого циклу розглядаються на етапах розробки та реалізації проекту автоматизації діяльності підприємства.

Системні інтегратори і консультаційні компанії мають власні методи управління ризиками, які включають: методику виділення чинників ризику; методи кількісної оцінки впливу чинників на такі параметри проекту, як можливе збільшення вартості рішення або часу його реалізації в цілому або окремих його компонентів; підходи до зниження впливу чинників ризику на успіх проекту.

Управління ризиками на різних етапах процесу створення інформаційних систем надає вагому конкурентну перевагу компанії і дозволяє її керівництву сфокусуватися на стратегічно важливих напрямках розвитку замість рішення повсякденних проблем.

Бібліографічні посилання

1. **Иванько С.** Внедрение автоматизированной системы управления организациями / С. Иванько // Корпоративные системы. – 2008. – № 1. – С. 20–25.
2. **Кастеллани К.** Автоматизация решения задач управления / К. Кастеллани. – М., 1982. – 472 с.
3. **Ковалев В.** Проблемы внедрения корпоративных систем / В. Ковалев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.infocity.kiev.ua/other/content/other061.phtml> – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
4. **Михайлик О.** Внедрение системы «Галактика ERP» / О. Михайлик // Корпоративные системы. – 2008. – № 3. – С. 53–55.
5. **Шквір В.** Інформаційні системи і технології в обліку: навч. посіб. / В. Д. Шквір, А. Г. Загородній, О. С. Височан. – К., 2007. – 439 с.

Надійшла до редколегії 29.03.11

УДК 330.4

Є. О. Сілантьєв, О. Г. Яковенко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ПОКАЗНИК VAR: ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ ТА АЛЬТЕРНАТИВИ

Проаналізовано показник VaR та наведено короткі історичні відомості про нього. Зауважено основні його недоліки. Запропонований показник CVaR, який має ті ж самі переваги, що й VaR, але позбавлений більшості його недоліків. CVaR є послідовною (когерентною) та опуклою мірою ризику.

Ключові слова: VaR, Value-at-Risk, CVaR, Conditional Value-at-Risk, Expected Shortfall, очікуваний дефіцит, очікувана нестача, умовний VaR, послідовні (когерентні) міри ризику, опуклі міри ризику.

Проанализирован показатель VaR и приведены краткие исторические сведения о нем. Отмечены основные его недостатки. Предложенный показатель Cvar, имеет те же самые преимущества, что и Var, но лишен большинства его недостатков. Cvar является последовательной (когерентной) и выпуклой мерой риска.

Ключевые слова: Var, Value-at-Risk, Cvar, Conditional Value-at-Risk, Expected Shortfall, ожидаемый дефицит, ожидаемый недостаток, условный Var, последовательные (когерентные) меры риска, выпуклые меры риска.

The VaR Indicator has been analysed and its historical summary has been given. The main disadvantages of its indicator have been remarked. The given Cvar indicator has the same Advantages comparing to VaR, but it excludes its major disadvantages. Cvar is a consequent (coherent) and convex measure of risk.

Key words: Var, Value-at-Risk, Cvar, Conditional Value-at-Risk, Expected Shortfall, expected deficit, expected shortage, conditional Var, consequent (coherent) measures of risk, convex measures of risk.

Актуальність проблеми. Проблема вимірювання ризику є однією з найстаріших та найскладніших у сферах статистики, економіки, фінансів та банківської справи. Керування фінансовими ризиками є також предметом особливої уваги регулюючих державних органів і керівників підприємств.

Поява багатьох мір ризику стало природною спробою оцінити одним числом можливі збитки. Вони також дають можливість оцінити розмір капіталу, який необхідно резервувати для покриття цих збитків.

Одним з найбільш розповсюджених мір фінансового ризику зараз є показник Value-at-Risk (VaR). Однак з моменту свого оприлюднення він зазнав великої кількості критики. Зокрема VaR критикують за наступними пунктами:

- Дає помилкову впевненість у безпеці;
- Зосереджений на керованому ризику поблизу центру розподілу і ігнорує хвости;
- Є потенційно катастрофічним, коли його використання створює помилкове відчуття безпеки серед керівників і контролерів.

У свою чергу, зростає зацікавленість у мірах ризику, що належать до класів послідовних (когерентних) та опуклих функцій вимірювання ризику.

Аналіз останніх наукових публікацій. Показник VaR став настільки широкоживаним, що його обговорення вийшло за рамки наукових кіл. Так у статті «Risk Mismanagement» (Погане управління ризиками) [1] розглянута роль, що VaR відіграв у фінансовій кризі 2007–2008 рр. та зроблено висновки, що VaR був дуже корисним для ризик-експертів, але тим не менше, посилив кризу бо створив ілюзію безпеки та захищеності для банківських службовців і регулюючих органів. Потужний інструмент для професійних ризик-менеджерів, VaR легко невірною зрозуміти, і якщо це сталося є дуже небезпечним.

Деякі автори [2] зауважують, що термін VaR використовувався ще у 50-ті роки в рамках теорії Марковіца. Але VaR не являв собою окремої концепції до кінця 1980-х.

Актуальним для даного питання також є роботи Арсера та ін. [3; 4], що зараз широко цитуються у літературі, стосовно послідовних (когерентних) мір ризику. Питання про клас опуклих мір ризику розглянуте у роботі Фьолмера та ін. [5], Ацербі та ін. [6; 7], Рокфеллер та Урсаев [8] активно вивчають заміник VaR – показник CVaR.

На базі цього показника вже розроблено стохастичні моделі для керування портфелем цінних паперів, наприклад [9].

Мета дослідження – провести аналіз методів оцінювання ринкових ризиків – ризиків зміни вартості активів у результаті зміни ринкових факторів. Зауважимо, що класичний варіант ризику відхилення у вигляді дисперсії є природним для вимірювання ризику в теорії помилок, але непридатний для оцінювання фінансового ризику втрат [10].

Основні результати дослідження. Головною подією, яка фактично ініціювала розвиток VaR, став обвал на фондових біржах у жовтні 1987 року. Обвал був настільки малоймовірним, з огляду на стандартні статистичні моделі, що поставив під сумнів основи кількісного аналізу в фінансовій сфері. Переоцінка історичних даних змусила деяких аналітиків висунути припущення про кризу, що повторюється один або два рази на десятиріччя, яка перевищує статистичні припу-

щення, вбудовані в моделях, що використовуються в торгівлі, управлінні інвестиціями та ціноутворенні похідних цінних паперів. VaR був розроблений, як систематичний підхід, для відокремлення екстремальних подій.

Дуже важливу роль в історії VaR відіграла компанія JP Morgan, яка опублікувала методологію і надала безкоштовний доступ до необхідних оцінок базових параметрів у 1994 році. Це перший раз, коли VaR був представлений за рамками порівняно невеликої групи аналітиків. Два роки по тому, методологія виділена в самостійний некомерційний бізнес (зараз частина RiskMetrics Group).

Наступним кроком у становленні VaR був 1997 рік, коли Комісія по цінним паперам та біржам США ухвалила рішення, згідно якого державні корпорації повинні надавати кількісну інформацію про їх діяльність із похідними цінними паперами. Найбільші банки і дилери вирішили це питання додавши показник VaR до фінансової звітності.

Останнім імпульсом до широкого використання VaR стала угода Базель II, що була підписана у 1999 році.

Для заданого портфеля, ймовірності (рівня довіри) та часового інтервалу VaR визначається як граничне значення, при якому ймовірність того, що збитки по портфелю даного часового горизонту перевищать цю величину (за умови нормальних ринків і сталості портфелю), рівна заданому рівню довіри.

Що ж приваблює у VaR аналітиків та управлінців?

1. Універсальність. VaR можна виміряти портфель будь якого типу.
2. Глобальність. VaR підсумовує всі ризики портфелю в єдину цифру.
3. Ймовірнісний. VaR показує збитки та ймовірність їх появи.
4. Грошовий спосіб вираження. VaR виражений у найкращих можливих одиницях вимірювання – грошах.

У той же час, треба зауважити, що визначення VaR неконструктивне, воно визначає які властивості VaR повинно мати, але не як його обчислити. Крім того, є широкий простір для тлумачення визначення.

З математичної точки зору показник VaR можна описати наступним чином. Нехай X випадкова величина, що показує можливу величину прибутків або збитків конкретного портфелю цінних паперів за час T починаючи з сьогоднішнього дня, $\alpha = A \% \in (0, 1)$ заданий рівень довіри. Тоді матимемо наступне

$$x^{(\alpha)}(X) = \sup\{x \mid P[X \leq x] \leq \alpha\}; \quad (1)$$

$$\text{VaR}^{(\alpha)}(X) = -x^{(\alpha)}(X). \quad (2)$$

На яке питання відповідає ця рівність? Якщо X – можлива величина збитків, то фактично вона показує мінімальні збитки яких може зазнати портфель цінних паперів у $A \%$ найгірших випадках. Як би це не було дивно, але це питання найбільш часто виникає у ризик-менеджерів сьогодні. Покажемо це графічно (рис. 1).

Це означення VaR необхідно розуміти для коректного використання показника. Важливо розуміти, що VaR розроблено як показник, який виключає із загального ризику ризик екстремальних подій. Тобто, він просто не звертає увагу на збитки, що можуть виникнути при надзвичайній ситуації. Для нормального розподілу це припущення має сенс, однак для загально випадку воно неприпустиме. Тим паче нормальний розподіл для ринку цінних паперів характерний лише для достатньо малих інтервалів часу. Із збільшенням інтервалу для розподілу стають притаманні так звані жирні хвости (fat tails) чи чорні лебеді (black swans).

Також варте уваги припущення, що для портфелів, що мають велику кількість різних цінних паперів і є добре диверсифікованими, розподіл ймовірності прибутків та збитків портфелю буде мати розподіл близький до нормального, а отже використання VaR буде цілком правомірне. Однак, у роботі Ачербі [4] показано, що навіть для портфелів великих розмірів VaR не є доброю мірою ризику, адже функція VaR не є опуклою, а отже має багато локальних екстремумів (рис. 2).

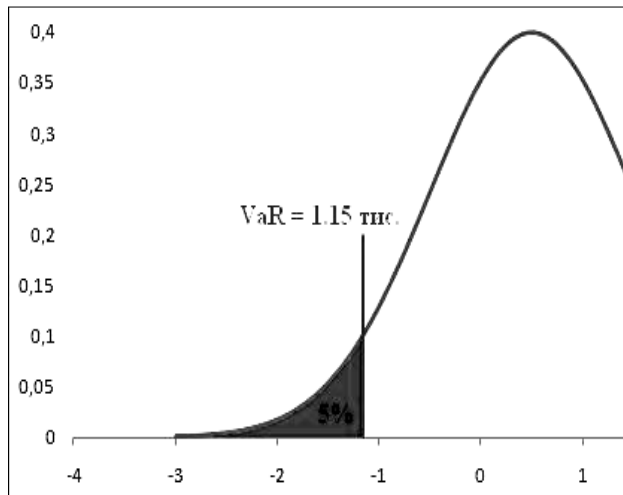


Рис. 1. Графічне зображення VaR

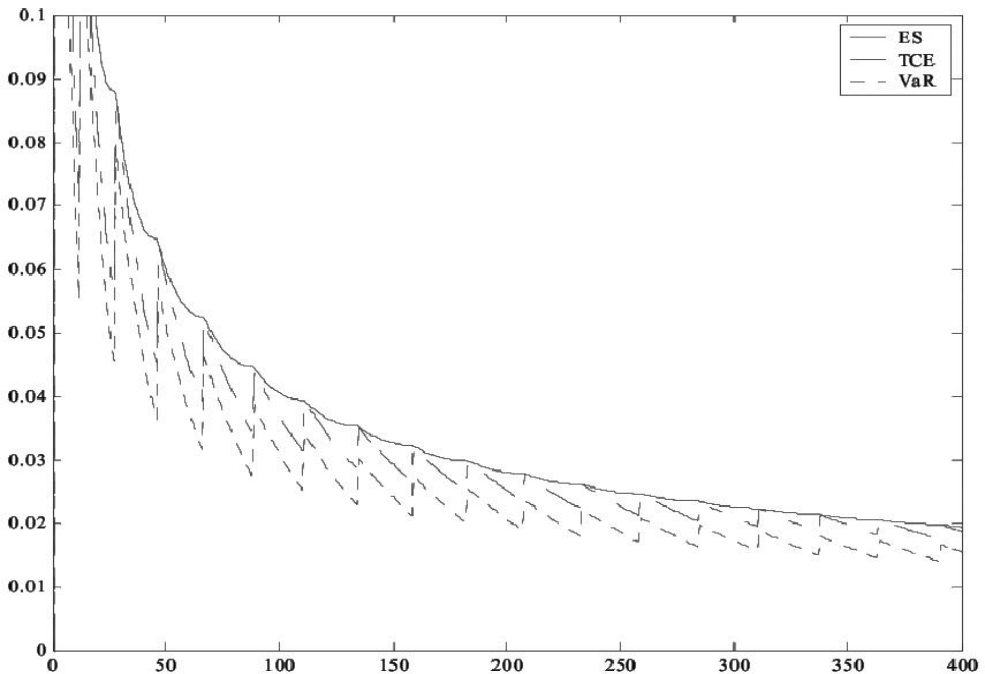


Рис. 2. Графічне зображення значень VaR, CVaR (ES) та TCE

Розглянемо показник VaR для put та call опціонів, як запропоновано в [4] (рис. 3). Видно, що при рівних значення VaR для покупця та продавця опціону продавець завжди буде брати не себе більший ризик! Досить дивно зважаючи на те, що значення міри ризику для обох учасників однакове.

Інший парадокс пов'язаний з показником VaR – це можливі ситуації для яких цей показник є від'ємним. Наприклад, для облігації з ймовірністю несплати в 2 % значення VaR для рівня довіри 95 % буде від'ємним, так як найкращим з 5 % найгірших випадків буде прибуток, а не збитки.

Крім того VaR не є послідовною (когерентною) мірою ризику в термінах роботи Арсера [5], що зараз широко цитується літературою.

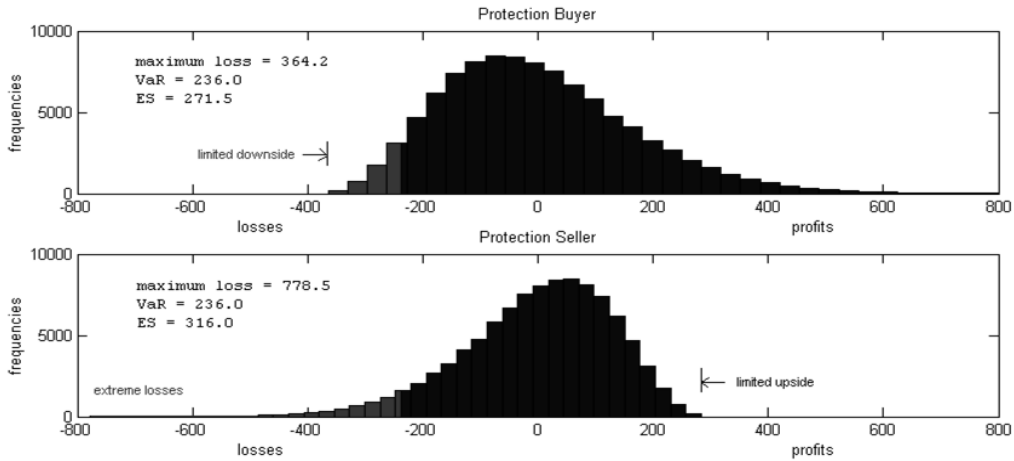


Рис. 3. Опціони та VaR

Згідно з визначенням Арсера, міра ризику може називатися послідовною (когерентною) тільки в тому випадку якщо виконуються наступні чотири умови:

1. Субадитивність

$$\forall Z_1, Z_2 \in L \quad \zeta(Z_1 + Z_2) \leq \zeta(Z_1) + \zeta(Z_2). \quad (3)$$

Міра ризику субадитивна, якщо ризик суми часток портфелю менший чи рівний сумі їх індивідуальних ризиків.

2. Трансляційна інваріантність

$$\forall a \in R, \forall Z \in L \quad \zeta(Z + a) = \zeta(Z) + a. \quad (4)$$

Додання готівки до портфелю зменшує його ризикованість рівно на ту ж суму.

3. Позитивна однорідність

$$\forall \alpha > 0, \forall Z \in L \quad \zeta(\alpha Z) = \alpha \zeta(Z). \quad (5)$$

Якщо в два рази збільшити розмір кожної позиції у портфелі, ризик портфелю збільшиться вдвічі.

4. Монотонність

$$\forall Z_1, Z_2 \in L : Z_1 \geq Z_2 \quad \zeta(Z_1) \geq \zeta(Z_2). \quad (6)$$

Якщо втрати портфелю А більші за втрати портфелю В для всіх можливих сценаріїв розвитку, то ризик портфелю А більший ніж ризик портфелю В.

У багатьох випадках, однак, функція залежності ризику від розміру позиції є нелінійною. Наприклад, додатковий ризик ліквідності може виникнути, якщо позиція збільшується в багато разів. Тому в [5] запропоновано послабити умови позитивної однорідності і субадитивності введенням замість (3) і (5) умови опуклості (7).

$$\forall \alpha \in [0, 1], \forall Z_1, Z_2 \in L \quad \zeta(\alpha Z_1 + (1 - \alpha) Z_2) \leq \alpha \zeta(Z_1) + (1 - \alpha) \zeta(Z_2). \quad (7)$$

Опуклість означає, що диверсифікація не збільшує ризик, тобто ризик диверсифікованої позиції менший або дорівнює середньозваженій окремих ризиків.

VaR не виконує умову субадитивності, умови, що лежить в основі диверсифікації. VaR також не є опуклою мірою ризику, бо не виконує умову опуклості.

Але жоден аналітик не відмовиться від переваг, що надає VaR. Тому необхідно знайти таку міру ризику, яка б мала всі переваги VaR та нівелювала всі її недоліки. На щастя, така міра ризику існує. У [6] автори використовують термін Expected Shortfall (ES – «очікуваний дефіцит чи «очікувана нестача»), а в [7] використовується термін Conditional Value-at-Risk (CVaR – «умовний VaR»).

Концепцію CVaR було представлено досить давно під назвою умовне очікування в хвості (Tail Conditional Expectation або TCE), яку вона отримала за свою здатності аналізувати наскільки серйозні втрати різних зразків найгірших випадків. VaR у свою чергу лише підкреслює порогове значення зразка, не зважаючи на те, що знаходиться за цим порогом. Однак виявилося, що величина TCE також порушує умову субадитивності. Це показано на рис. 4.

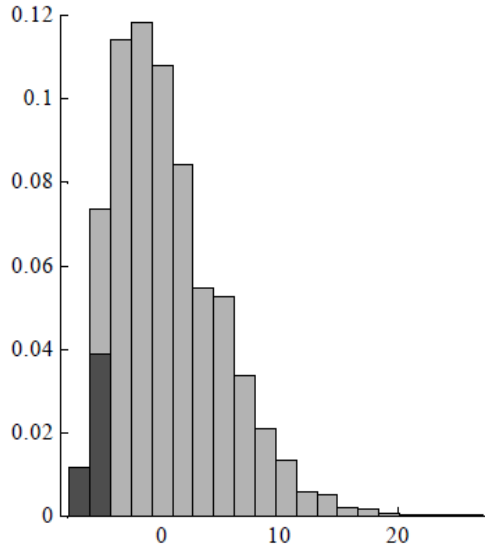


Рис. 4. Ілюстрація методу TCE, за допомогою функції розподілу ймовірності збитків

Формула для розрахунку значення TCE має вигляд:

$$TCE_{\alpha} = -M \{X \mid X \leq \sup \{x \mid P[X \leq x] \leq \alpha\}\}. \quad (8)$$

На рис. 4 більш темним показано 5 % найгірших випадків. У свою чергу, при розрахунку показника TCE будуть використані повністю два перших рядки, а отже і додаткові значення, що лежать за 5 % найгірших випадків.

У 2001 році було представлено нове визначення CVaR (ES).

$$CVaR^{(\alpha)}(X) = -\frac{1}{\alpha} \int_0^{\alpha} F^{\leftarrow}(p) dp, \quad (9)$$

$$\text{де } F^{\leftarrow}(p) = \inf \{x \mid F(x) \geq p\}$$

$$F(X) = P[X \leq x]$$

Ця міра ризику є послідовною (когерентною), що було доведено К. Ацербі та іншими у [8]. Дана міра ризику відповідає на значно більш змістовне питання, а саме: «Скільки становлять очікувані збитки фірми за один день у 5 % найгірших випадках».

Наведемо приклад, що відражає наведені вище відомості. Нехай існує деяка облігація А із ймовірністю несплати відсотків 2 %, та ймовірністю повної несплати 3 %. Припустимо, що існує облігація В, яка має такі самі характеристики як і А, але випущена іншим підприємством. Також будемо вважати, що несплати події взаємовиключні. Тоді матимемо наступне (табл. 1–4).

У таблиці 1 наведені ціни облігацій та ціна портфелю, складеного з двох облігацій. Таблиця 2 містить дані про виплати по портфелю та окремим акціям в усіх можливих випадках. У таблиці 3 наведені значення показників CVaR та VaR для рівня довіри 5 % та для портфеля, що містить одну облігації А чи В або обидві

облігації. Дані для портфелів фіксованого розміру (1000 грошових одиниць) містяться в таблиці 4.

Таблиця 1

Дані по типам облігацій

Ціна облігації	A	B	A+B
	104,6	104,6	209,2

Таблиця 2

Можливі виплати за портфелем

	Ймов-ть	A	B	A+B
Повна несплата B	3 %	108	0	108
Несплата відсотку B	2 %	108	100	208
Повна несплата A	3 %	0	108	108
Несплата відсотку A	2 %	100	108	208
Несплата відсутня	90 %	108	108	216

Таблиця 3

Перевірка субадитивності

Міра ризику	Облігація типу A	Облігація типу B	Облігація типу A+B	Субадитивність
VaR	4,6	4,6	101,2	Порушено
CVaR	64,6	64,6	101,2	Виконується

Таблиця 4

Перевірка опуклості

Міра ризику	Облігація типу A	Облігація типу B	Облігація типу A+B	Опуклість
VaR	43,98	43,98	483,75	Порушено
CVaR	617,59	617,59	483,75	Виконується

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведено аналіз методів оцінювання ринкових ризиків, на прикладі показника VaR та CVaR. Були наведені короткі історичні відомості про них. Запропонований показник CVaR, альтернатива до VaR, належить до класів послідовних (когерентних) та опуклих мір ризику. Наведено приклад, що підтверджує відомості подані в статті.

Бібліографічні посилання

1. Nocera J. Risk Mismanagement / J. Nocera // The New York Times Magazine. – 04.01.2009.
2. **Кишакевич Б. Ю.** Практичні аспекти застосування методології VaR для оцінки кредитного ризику в моделі CreditMetrics / Б. Ю. Кишакевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.4. – С. 289–295.
3. **Artzner P.** Coherent measures of risk / P. Artzner, F. Delbaen, J. M. Eber, D. Heath // Math. Finance. – 1999. – № 9(3). – С. 203–228.
4. **Artzner P.** Thinking coherently / P. Artzner, F. Delbaen, J. M. Eber, D. Heath // Risk. – 1997. – № 10. – С. 68–71.
5. **Föllmer H.** Convex measures of risk and trading constraints / H. Föllmer, A. Schied // Finance and Stochastics. – 2002. – № 6(4). – С. 429–447.
6. **Acerbi C.** Expected Shortfall: a natural coherent alternative to Value at Risk / C. Acerbi, D. Tasche – Abaxbank Milano, Zentrum Mathematik (SCA), TU Muenchen, 2001. – (Working paper / Abaxbank Milano, Zentrum Mathematik (SCA), TU Muenchen).
7. **Acerbi C.** Spectral measures of risk / C. Acerbi. – Abaxbank, 2005. – (Working paper / Abaxbank, Roma 09.06.2005).
8. **Rockafellar R. T.** Conditional value-at-risk for general loss distributions / R. T. Rockafellar, S. Uryasev // Journal of Banking & Finance. – 2002. – № 26. – С. 1443–1471.

9. Topaloglou N. A dynamic stochastic programming model for international portfolio management / N. Topaloglou, H. Vladimirov, S. A. Zenios // European Journal of Operational Research. – 2008. – № 185. – С. 1501–1524.

10. Кирилюк В. С. Полиэдральные меры риска и робастные решения / В. С. Кирилюк, А. С. Бабнин // Теорія оптимальних рішень. – 2008. – № 7. – С. 66–72.

Надійшла до редколегії 29.03.11

УДК 330.101:519

В. В. Огліх, Н. В. Левченко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

Розглянуто стан та перспективи продовольчого споживання в Україні та проблему підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Запропонована дискретна нелінійна динамічна модель умовної оптимізації визначення оптимальних пропорцій аграрного сектору для забезпечення продовольчої безпеки України.

Ключові слова: продовольствена безпека, аграрний сектор, оптимальна структура.

Рассмотрено состояние и перспективы продовольственного потребления в Украине и проблема повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Предложенная дискретная нелинейная динамическая модель условной оптимизации определения оптимальных пропорций аграрного сектора для обеспечения продовольственной безопасности Украины.

Ключевые слова: инновации, инвестиционный проект, эффективность, моделирование, риск.

The state and prospects of food consumption in Ukraine and the problem of increase of agricultural production considered. The proposed discrete nonlinear dynamic model of conditional optimization determine the optimal proportions of the agricultural sector to ensure food security of Ukraine.

Key words: food security, agriculture, optimal structure.

Актуальність проблеми. Зменшення посівних площ, інтенсифікація виробництва палива рослинного походження, зростаюче споживання продуктів харчування у розвиваючихся країнах, а також зміна природно-кліматичних умов у результаті потепління клімату призвели до виникнення світової, а зокрема і української продовольчої кризи. Показники, що характеризують споживання продуктів населення країни і визначають рівень її продовольчої безпеки, знизилися до критичної межі. Фактичне споживання населенням України м'ясо-молочних продуктів харчування в 2008 році в 1,4 рази менше мінімальних затверджених норм. У порівнянні з рекомендованими раціональними нормами фактичне споживання м'ясних та молочних продуктів нижче відповідно в 2,1 і 1,7 разів. Не добираючи у споживанні продуктів тваринництва населення України змушене збільшити споживання більш дешевих продуктів харчування, наприклад, хлібобулочних виробів, картоплі тощо. За споживанням фруктів та ягід у розрахунку на одну особу Україна відстає від розвинутих країн учетверо. Отже, в Україні має місце гострий дефіцит продовольчого споживання не лише окремих продуктів, а і по всьому їх

набору. Цей дефіцит дорівнює майже 40 %. Особливістю сучасного етапу розвитку аграрного сектору України, на який покладено важливе завдання забезпечення населення держави якісними продуктами харчування, є наявність кризового стану, що проявляється в дестабілізації і спаді сільськогосподарського виробництва, поглибленні диспропорцій в ньому, величезній кількості низькорентабельних і збиткових підприємств, зростанні споживчих цін та зниженні купівельної спроможності населення. Це свідчить про неблагополучний і навіть тривожний стан продовольчої безпеки країни [8, с. 343–350].

Вирішення проблеми доступності продовольства пов'язане з одного боку з підвищенням доходів населення, а з іншого – з визначенням стратегії розвитку виробництва аграрного сектору, ціноутворення, організації та регулювання сільськогосподарського ринку, зовнішньоекономічної діяльності.

Указом Президента України *«Про стан АПК та заходи щодо забезпечення продовольчої безпеки України»* визначено основні напрями державної політики у цій сфері, серед яких забезпечення належної якості та безпеки продовольства, яке реалізується на внутрішньому ринку, подальше реформування аграрної сфери, утвердження ринкових засад функціонування АПК з метою створення сприятливих умов для забезпечення конкурентоспроможності української аграрної продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках, нарощування обсягів її виробництва, забезпечення розвитку сільських територій та соціальної інфраструктури села [1].

Важливу роль при виборі пріоритетів і контролі за реалізацією продовольчого забезпечення території відіграє система його оцінки. В Україні оцінка рівня продовольчої безпеки здійснюється відповідно до постанови Кабінету Міністрів України *«Деякі питання продовольчої безпеки»* за сімома основними індикаторами: добова енергетична цінність раціону харчування людини, забезпечення раціону людини основними видами продуктів, достатність запасів зерна у державних ресурсах; економічна доступність продуктів харчування, диференціація вартості харчування за соціальними групами, ємність внутрішнього ринку окремих продуктів, а також продовольча незалежність за окремими продуктами. Індикатори, що характеризують стан продовольчої безпеки держави (регіону), розраховуються за такими основними групами харчових продуктів: хліб і хлібопродукти; картопля; овочі, баштанні; фрукти, ягоди і виноград; цукор; олія; м'ясо і м'ясопродукти; молоко і молокопродукти; риба і рибопродукти; яйця [2].

Державна політика щодо розвитку ринків продукції сільського господарства і продовольства визначена Законом України *«Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року»*. Згідно з ним державна політика спрямовується на забезпечення платоспроможного попиту населення у продовольчих товарах, потреби підприємств харчової промисловості та перероблення сільськогосподарських продуктів у сировині, стимулювання розвитку спотового та форвардного ринку на основі розвинутої біржової інфраструктури, удосконалення конкурентного законодавства і механізмів застосування антидемпінгових та інших заходів щодо запобігання недобросовісній конкуренції, створення умов для ефективного захисту внутрішнього ринку та сприяння просуванню сільськогосподарської продукції і продовольства на зовнішній ринок [3].

Усе вищезазначене доводить актуальність розробки методології рішення проблеми визначення оптимальної структури аграрного сектору України для забезпечення продовольчої безпеки.

Аналіз останніх наукових публікацій. Для вирішення проблем аграрного сектору було запропоновано ряд підходів. Одним з них є моделювання стратегії державної підтримки тих аграрних підприємств, які найкраще можуть використовувати наявні ресурси для виробництва і реалізації оптимальних обсягів виготовленої продукції відповідної номенклатури та асортименту на основі теоретико-

ігрового підходу. Використовуючи економіко-математичну модель формування стратегії виробничо-господарської діяльності, сільськогосподарські підприємства можуть визначити оптимальний напрям випуску своєї продукції. Модель апробована на статистичних даних сільськогосподарських підприємств Львівської області [4, с. 271–275].

Оскільки Україна найбільше потерпіла від аварії на ЧАЕС, досить актуальними були і залишаються проблеми раціонального використання ресурсів в екологічно несприятливих умовах. Розроблено еколого-економічні моделі лінійного програмування оптимізації сільськогосподарського виробництва як найбільш ураженої галузі після аварії на ЧАЕС. Їх суть – розподілити посівні площі, які відводять під кожен сільськогосподарську культуру на ділянках відповідних агрогруп з різною щільністю забруднення таким чином, щоб досягти максимального ефекту з урахуванням технологічних, агротехнічних, організаційних та екологічних умов. Прикладом таких моделей є цілочисельні оптимізаційні моделі. Для них критерій оптимальності такий: знайти долю площі кожного поля (0 або 1), яку відводять під кожен культуру, тобто сформувати план розподілу культур за полями, який забезпечує мінімум сумарної забрудненості продукції або максимальний прибуток від реалізації продукції [5, с. 61–64].

Згідно з підходом формування структури оптимального землекористування в містах, прибутковість бізнесу в землекористуванні і корисність житла є визначальними факторами використання більшої частини земель у межах міста. Автори такого підходу основними критеріями моделі вибору місця розташування для типів землекористування комерційної або житлової функції, вважають: зайнятість населення – робота, навчання тощо – зосереджене в центрі міста; транспортні затрати пропорційні відстаням по всіх радіальних напрямках; місце розташування є функцією прибутковості, орендної плати і транспортних затрат; відсутність урядового контролю держави на ринку земельних ділянок та нерухомого майна. При виборі місця розташування землекористування комерційної функції землевласник робить вибір між рівнем орендної плати, яку він може заплатити, і доступністю, під якою мається на увазі відстань до ділового центру. До вихідного припущення моделі, що одночасно є і її недоліком, відноситься моноцентризм, тобто наявність єдиного ділового центру з максимальною доступністю. При цьому ігноруються кільцеві магістралі і вимоги деяких видів бізнесу мати вихід на зовнішні ринки [6, с. 26–29].

Основним недоліком означених моделей є незабезпечення врахування низки важливих факторів розміщення. Крім того, перераховані моделі не є динамічними, що не дозволяє враховувати постійно мінливі вхідні параметри моделі, а також проводити планування на декілька етапів.

Мета дослідження. Актуальність проблеми, а також практична відсутність її вирішення зумовлюють мету даної роботи – розробка методології визначення оптимальних пропорцій аграрного сектору України для підвищення його ефективності на основі аналізу структури сільськогосподарського виробництва і надання рекомендацій щодо оптимальних територіально-галузових пропорцій аграрного сектору для забезпечення продовольчої безпеки.

Основні результати дослідження. При визначенні раціонального варіанта розміщення та спеціалізації сільськогосподарського виробництва необхідно враховувати велику кількість взаємозв'язків, а також вплив різного роду факторів. Схематично фактори та взаємозв'язки, які впливають на стан та розвиток аграрного сектору зображено на рис. 1. Тому, наукове обґрунтування пріоритетів розвитку сільського господарства має базуватися на побудові економіко-математичних моделей і реалізації їх засобами програмного забезпечення, що дозволяє розробити та проаналізувати сценарії розвитку галузі.



Рис. 1. Фактори та взаємозв'язки аграрного сектору

Для опису проблеми вибору оптимальної територіально-галузевої структури аграрного сектору України для забезпечення продовольчої безпеки в роботі пропонується дискретна нелінійна динамічна модель умовної оптимізації.

Математичну модель задачі визначення оптимальних пропорції національного аграрного виробництва може бути представлена таким чином.

За мету оптимізації вибрано максимізацію валового прибутку за n розглянутих періодів, за всіма галузями сільського господарства і по всіх природно-кліматичних зонах, тому *цільова функція* має вигляд

$$\sum_{t=1}^n \sum_{j \in S} \sum_{i \in G} c(x_{ij}(t)) \cdot u_{ij} \cdot x_{ij}(t) \rightarrow \max,$$

де $c(x_{ij}(t))$, $u_{ij}(t)$, $x_{ij}(t)$ – відповідно функція ціни, що залежить від об'єму виробництва; урожайність (для галузей рослинництва) або середній вихід м'яса в розрахунку на одну голову худоби (для галузей тваринництва); гектар земельних угідь (для галузей рослинництва) або умовна голова тварини або птиці (для галузей тваринництва) у підгалузі i в зоні j у період t ; S – множина природно-кліматичних зон; G – множина галузей аграрного сектору.

Оптимізація проводилася з урахуванням усіх основних факторів розвитку аграрного виробництва, найкращим чином використовуючи ресурси та можливості кожного регіону, а також за таких *обмежень*:

1) на використання земельних угідь

$$\sum_{j \in R} x_{ji}(t) + \sum_{j \in K} x_{ji}(t) \leq b_i(t), \quad i \in S, \quad t = 1, 2,$$

де $b_i(t)$ – загальна площа земельних угідь в зоні i у період t , га; K та R – множини підгалузей по виробництву кормових культур та інші підгалузі рослинництва відповідно;

2) на використання трудових ресурсів

$$\sum_{j \in Z} a_{ji} x_{ji}(t) + \sum_{j \in R} a_{ji} x_{ji}(t) + \sum_{j \in K} a_{ji} x_{ji}(t) \leq B_i T_i, \quad i \in S, \quad t = 1, 2,$$

де a_{ji} – технологічні коефіцієнти (люд-год/га); B_i та T_i – відповідно виробіток на 1 робочого (рік) та середньоблікова чисельність працівників, зайнятих у сільсько-

господарських підприємствах (люди) у зоні i ; Z – множина підгалузей галузі тваринництва.

3) на використання коштів для відновлення основних засобів

$$\sum_{\substack{j \in G \\ i \in S}} b_{ij}^l x_{ij}(t) \leq c^l, \quad l \in L, \quad t = 1, 2,$$

де b_{ij}^l – фондоємність j -тої підгалузі в i -тій зоні за l -тою групою ОВФ (млн грн/га в рослинництві, млн грн/тис гол у тваринництві); c^l – заплановані кошти на задоволення потреб в ОВФ (млн грн) за l -тою групою ОВФ.

4) на використання мінеральних та органічних добрив

$$\sum_{\substack{j \in R \\ i \in S}} c_j^m(t) x_{ji}(t) + \sum_{\substack{j \in K \\ i \in S}} c_{ji}^m(t) x_{ji}(t) \leq d_i^m(t), \quad m \in M, \quad t = 1, 2,$$

де $c_j^m(t)$ та $d_i^m(t)$ – норма внесення m -тої групи добрив (т/га) та запланована кількість внесення мінеральних добрив m -тої групи добрив (т) в j -тій підгалузі рослинництва відповідно у зоні i у період t ;

5) на забезпечення потреб сільськогосподарських тварин у кормах різноманітних зоотехнічних груп та в перетравлюваному протеїні

$$\sum_{\substack{j \in K \\ i \in S}} h'_{ij} u_{ij}(t) x_{ij}(t) + h'_{ij'} u_{ij'}(t) x_{ij'}(t) \geq \sum_{\substack{j \in Z \\ i \in S}} l_{ij} x_{ij}(t) \quad t = 1, 2,$$

$$\sum_{\substack{j \in K \\ i \in S}} h_{ij} u_{ij}(t) x_{ij}(t) + h_{ij'} u_{ij'}(t) x_{ij'}(t) \geq \sum_{\substack{j \in Z \\ i \in S}} l'_{ij} x_{ij}(t) \quad t = 1, 2,$$

де h'_{ij} (h_{ij}) – коефіцієнт, що характеризує вміст кормових одиниць (перетравлюваного протеїну) в одиниці кормової культури з множини K ; $h'_{ij'}$ ($h_{ij'}$) – коефіцієнт, що характеризує вміст кормових одиниць (перетравлюваного протеїну) в одиниці зерна фуражного (ячмінь, кукурудза на зерно, овес, зернобобові); $u_{ij}(t)$ та $u_{ij'}(t)$ – урожайність кормових культур та зерна фуражного відповідно у підгалузі j в i -тій зоні для періоду t (т/га); l_{ij} (l'_{ij}) – норма затрат кормових одиниць (перетравлюваного протеїну) на одну голову сільськогосподарської тварини або птиці (т).

б) на забезпечення повної потреби населення у продуктах харчування за раціональними нормами

$$\sum_{i \in S} u_{ij}(t) x_{ij}(t) \geq N_j(t) \quad j \in G, \quad t = 1, 2,$$

де $N_j(t)$ – мінімальні (для $t = 1$) та раціональні (для $t = 2$) норми забезпечення населення у продуктах харчування в підгалузі j у період t (т).

Апробацію запропонованого підходу було проведено за реальними даними щодо стану аграрного сектору України. Вихідними даними для розрахунків були: урожайність основних сільськогосподарських культур (т/га), середній вихід м'яса на одну голову тварини (т/гол), посівна площа (га), трудовитрати (люд-год/т та люд-год/гол), виробіток робітників (год), кількість працівників зайнятих в аграрному секторі (люд), фондоємність (грн./га та грн./гол), кошти на оновлення ОВФ (грн.), норми внесення органічних (т/га) та мінеральних (кг/га) добрив, потреби в кормових одиницях (к.од/гол) та перетравному протеїні (т/гол) для сільськогосподарських тварин, вміст кормових одиниць (к. од.) та перетравного протеїну (т) у кормових сільськогосподарських культурах, а також мінімальна та повна потреба для забезпечення норм споживання (т). Був проведений аналіз загальної площі земельних угідь, структури посівних площ, зміни поголів'я сільськогосподарських тварин, виробництва продукції рослинництва та тваринництва, задоволення населення у продуктах харчування, зміни цін на сільськогосподарську продук-

цію, внесення добрив під посіви, відтворення ОПФ, зміни обсягу й структури експорту, кормової бази для тваринництва та валового прибутку галузей аграрного сектору. Необхідно відзначити, що всі перераховані величини були розраховані й проаналізовані окремо для кожної природно-кліматичної зони й у цілому по Україні, а також для трьох періодів часу.

Розглянемо як забезпечуються раціональні норми за результатами розв'язку задачі знаходження оптимальних пропорцій аграрного сектору України. У 2008 р. раціональні норми не були досягнуті. Зокрема, не була забезпечена повна потреба у споживанні таких видів продукції рослинництва як цукрові буряки, овочі та плоди і ягоди. Повна потреба в них була задоволена лише на 57 %, 87 % та 47 % відповідно. У 2012 р. та 2015 р., при дотриманні розрахованих за моделлю пропорцій, поступовому збільшенні врожайності, внесенню добрив за нормами та відповідному фінансуванню, раціональні норми харчування будуть забезпечені повністю за всіма видами продукції рослинництва. Забезпечення раціональних норм харчування продукцією рослинництва зображено на рис. 2.

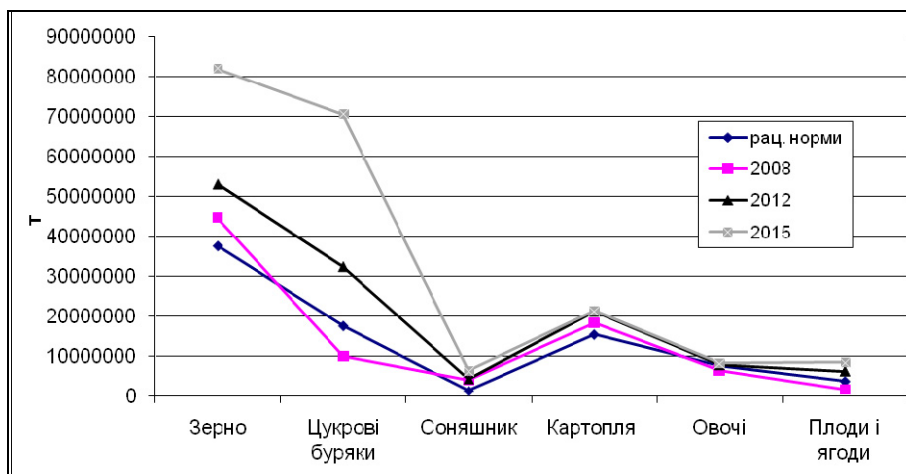


Рис. 2. Раціональні норми споживання та їх забезпечення по рокам (продукція рослинництва)

У 2008 р. по жодному виду продукції тваринництва не була забезпечена раціональна норма харчування. Раціональна норма харчування у яловичині була забезпечена лише на 34,35 %, свинині на 37,9 %, баранині на 44,28 %, м'ясі птиці на 47,65 %. У 2012 р. за отриманими результатами вирішення задачі була досягнуто лише виконання мінімальних норм харчування у всіх видах м'яса, раціональні були забезпечені на 58,87 % яловичині, на 57,77 % свинині, на 61,28 % баранині та на 75,32 % м'ясі птиці. У 2015 р. повна потреба у харчування м'ясом забезпечена на 100 % по всім видам продукції тваринництва. Забезпечення раціональних норм харчування за продукцією тваринництва зображено на рис. 3

Висновки та перспективи подальших досліджень. Дотримання визначених територіально-галузевих пропорцій сільського господарства сприятиме вирішенню продовольчих проблем, а також підвищенню продовольчої безпеки України як складової економічної безпеки. Досягнення цих пропорцій можливо за умов активної участі держави, залучення державних та приватних інвестицій, розробки стимулюючих програм для виробників сільськогосподарської продукції та реформування земельних відносин. У ході проведення дослідження була доведена ефективність використання запропонованої у роботі моделі, поступово були доведені до оптимального рівня всі основні показники діяльності сільськогосподарського виробництва у прийнятні строки до 2015 р.

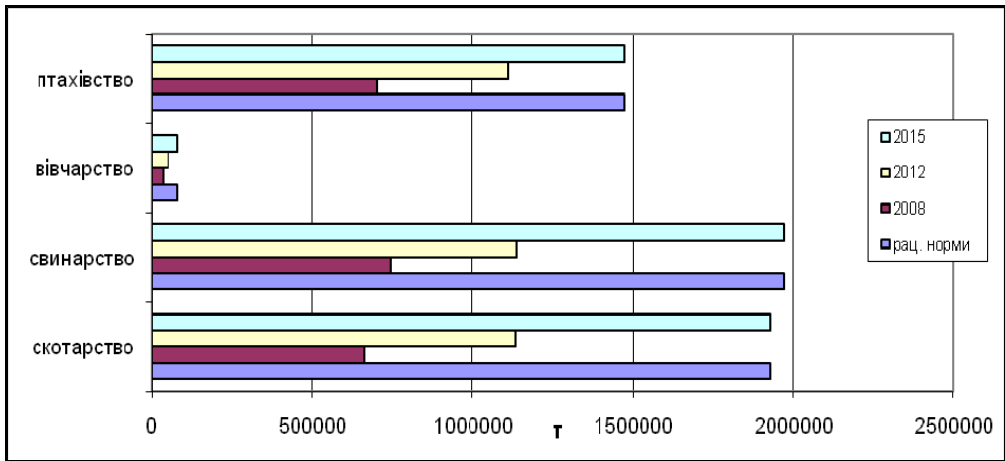


Рис. 3. Раціональні норми споживання та їх забезпечення по рокам (продукція тваринництва)

Основні напрямки продовження досліджень – впровадження у сільське виробництво теоретико-методологічних засад моделювання за умов нечіткої вхідної інформації, яке б враховувало нечітку природу аграрного сектору, а також наявність великої кількості якісних чинників.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Указ Президента України щодо рішення РНБО «Про стан АПК і забезпечення продовольчої безпеки України» від 28.12.05 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rainbow.gov.ua/news/354.html?PrintVersion>.
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання продовольчої безпеки» від 5.12.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uapravo.net/data2008/base14/ukr14805.htm>.
3. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» від 18.10.2005 р. № 2982-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2982-15&test>.
4. **Юринець З. В.** Економіко-математичне моделювання у формуванні стратегії державної підтримки сільського господарства в рамках співпраці зі СOT і ЄС / З. В. Юринець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.1 – С. 271–275.
5. **Малиш Н. А.** Моделювання економічних процесів ринкової економіки / Н. А. Малиш. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chitalka.info/n295/>.
6. **Третяк А. М.** Наукові основи економіки землекористування та землепорядкування / А. М. Третяк, В. М. Другак. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pravo.vuzlib.net/book_z1631_page_26.html.
7. **Чемезов С. М.** Инвестиционный механизм АПК региона (на примере Свердловской области) / С. М. Чемезов, В. С. Мымырин, М. В. Федоров и др. – Екатеринбург, 2002. – 132 с.
8. **Богданович В.** Концептуальні засади розробки динамічної моделі функціонування АПК / В. Богданович, В. Руликівський. – Вісник Нац. акад. держ. управління при Президентів України. – 2005. – № 2. – С. 343–350.

Надійшла до редколегії 25.06.11

О. Г. Яковенко, К. М. Заворотченко*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***МОДЕЛЮВАННЯ ПОРТФЕЛЯ ОПЦІОНІВ З УРАХУВАННЯМ ЦІНОВИХ ОЧІКУВАНЬ ЗА БАЗОВИМИ АКТИВАМИ**

Запропоновано модель процесу формування портфелю, що складається з опціонів. Ураховано цінові очікування по базових активах, схильність інвестора до ризику та обмеженість у початковому капіталі. Адекватність моделі перевірена на існуючих стратегіях.

Ключові слова: опціон, портфель, деривативи.

Предложена модель процесса формирования портфеля, состоящего из опционов. Учтены ценовые ожидания по подлежащим активам, склонность инвестора к риску и ограниченность в начальных инвестициях. Адекватность модели проверена на существующих стратегиях.

Ключевые слова: опцион, портфель, деривативы.

The model of the options portfolio formation, suggested in the paper, takes into account the price expectations for the underlying assets, the investor's attitude towards risk, and the initial capital limit. The adequacy of the model has been verified against existing strategies

Key words: option, portfolio, derivatives.

Актуальність. Ринок похідних фінансових інструментів – один із динамічних сегментів світових фондових ринків. В Україні процес реєстрації похідних цінних паперів почався з 2000 року [6]. Одним із активів на ринку деривативів є опціон. Існує ряд переваг інвестування в опціони, а саме: теоретично необмежений дохід, що залежить від темпів зростання ціни базового інструмента, обмежені (розміром опціонної премії) втрати, можливість отримання великого прибутку від інвестованого капіталу за порівняно невеликого зростання ціни базового активу. Тому моделювання поведінки інвестора на фінансовому ринку з використанням опціонів та їх комбінацій є актуальним.

Аналіз останніх наукових публікацій. Існують різні підходи до побудови оптимізаційних моделей з урахуванням фактора невизначеності фондового ринку. О. Недосекін [1] досліджує задачі нечіткого лінійного програмування, в основі яких лежать гнучкі граничні обмеження, нечіткі обмеження або нечітка цільова функція. Леоні [2] за допомогою методу Монте-Карло моделює поведінку портфелю деривативів у довготривалому періоді, щоб визначити ефективність стратегій оптимізації, орієнтованих на зменшення ризику збитків. Р. Колб [4] моделює дельта-, гамма- та ро-нейтральні портфелі, тобто ті, які будуть менш чутливими до зміни конкретних фінансових параметрів. У [5] розроблено оптимізаційну модель керування біржовим портфелем похідних фінансових інструментів у режимі реального часу і враховано відмінність у цінах покупки і продажу фінансових інструментів, а також комісію, яка стягується брокером при здійсненні операцій.

Мета дослідження. Метою розробки є визначення оптимальних пропорцій інвестування в опціони за умови, що відомі цінові очікування по базових активах, які відповідають цим опціонам. Оптимальним вважається такий склад портфеля, що очікуваний прибуток у момент його реалізації максимальний, при цьому враховується обмеженість початкового капіталу інвестора та його припустимий ризик – сума яку інвестор готовий втратити в разі несприятливої ситуації. Для знаходження оптимального складу портфелю будується модель, що дозволить звес-

ти дану задачу до задачі математичного програмування та знайти її розв'язок з використанням стандартних прикладних пакетів програм.

Основні результати досліджень. Інвестор визначає склад портфеля деривативів. Ціни базових активів в опціонах зазвичай величини незалежні: так ціни на акції двох підприємств різних галузей ніяк між собою не корелюють. Тому доцільно розглядати портфель опціонів на один і той же актив для спрощення розрахунків. Нехай портфель складається з опціонів як пут, так і кол на один і той же базовий актив (наприклад, акції одного підприємства). Причому можна по цих опціонах зайняти як довгу, так і коротку позицію. Оскільки кількість покупців та продавців опціонів на ринку обмежена та визначена, то кількість опціонів, яку можливо купити або продати також обмежена. Для покупки опціонів у інвестора є початковий капітал. В опціонах указана різна ціна виконання (ціна страйк) – через це вони коштують по-різному. Критерієм оптимальності є максимізація очікуваного прибутку – тобто прибутку від реалізації опціонів з урахуванням розподілу цін за базовими активами та початковими витратами. Також інвестор визначає деяку суму, яку він готовий витратити в разі настання несприятливої ситуації. Ця сума визначає його схильність ризикувати.

Позначимо ціну страйк опціона – $P_i, i = \overline{1, n}$, початковий капітал – K . Позначимо через y_i – кількість у портфелі проданих опціонів-кол з P_i -ю ціною страйк $i = \overline{1, n}$, а x_j – кількість у портфелі проданих опціонів-пут з P_j -ю ціною страйк $j = \overline{1, n}$; $\hat{y}_i$ – кількість у портфелі куплених опціонів-кол з P_i -ю ціною страйк $i = \overline{1, n}$, а $\hat{x}_j$ – кількість у портфелі куплених опціонів-пут з P_j -ю ціною страйк $j = \overline{1, n}$, де n – задана кількість рівнів цін на які виписуються опціони на ринку. Розглянемо період часу $[0, t]$, де початкового моменту 0 формується портфель, а в кінцевий момент t надходить термін виконання опціонів у портфелі. C_{xi} – ціна продажу опціона-пут з P_j -ю ціною страйк у початковий момент часу. C_{yi} – ціна продажу опціона-кол з P_i -ю ціною страйк у початковий момент часу. $\hat{C}_{xi}$ – ціна покупки опціона-пут з P_i -ю ціною страйк у початковий момент часу. $\hat{C}_{yi}$ – ціна покупки опціона-кол з P_i -ю ціною страйк у початковий момент часу. P_0 – ціна на базовий актив у кінцевий момент часу. Ціни на купівлю $\hat{C}_{xi}$ та продаж C_{xi} опціонів-пут відрізняються через те, що за біржовими опціонами існує механізм на величину «штрафу». Те ж саме стосується і цін на купівлю $\hat{C}_{yi}$ та продаж C_{yi} опціонів-кол. У даному випадку «штрафом» є вартість складання контракту з купівлі-продажу опціонів на біржі.

Отже, грошовий потік у початковий період часу при формуванні портфелю складає: при купівлі опціонів-кол з P_i ціною страйк витрачається $\sum_{i=1}^n \hat{y}_i \times \hat{C}_{yi}$. Купуючи опціони-пут – $\sum_{i=1}^n \hat{x}_i \times \hat{C}_{xi}$. Продаючи опціони-кол у початковий період часу буде отримано $\sum_{i=1}^n y_i \times C_{yi}$. Продаючи опціони-пут – $\sum_{i=1}^n x_i \times C_{xi}$, $i = \overline{1, n}$. Враховуючи, що у початковий період наявна сума грошей рівна K і звичайно не можливо витратити більше цього, отримуємо нерівність

$$\sum_{i=1}^n \hat{y}_i \times \hat{C}_{yi} + \sum_{i=1}^n \hat{x}_i \times \hat{C}_{xi} - \sum_{i=1}^n y_i \times C_{yi} - \sum_{i=1}^n x_i \times C_{xi} \leq K$$

$$\sum_{i=1}^n (\hat{y}_i \times \hat{C}_{yi} + \hat{x}_i \times \hat{C}_{xi} - y_i \times C_{yi} - x_i \times C_{xi}) \leq K.$$

Позначивши через $Z_i = \hat{y}_i \times \hat{C}_{yi} + \hat{x}_i \times \hat{C}_{xi} - y_i \times C_{yi} - x_i \times C_{xi}$, отримуємо

$$\sum_{i=1}^n Z_i \leq K. \quad (1)$$

Тепер розглянемо грошовий потік кінцевого моменту часу.

У розпорядженні є опціони двох типів за двома позиціями кожен (довга позиція на кол і пут та коротка позиція на кол і пут). Для опціонів з ціною-страйк P_i маємо такі нерівності:

1. Якщо $P_i > P_0$, тобто реальна ціна базового активу виявилася менша ніж вказана в опціоні. Тоді має сенс реалізовувати право на продаж за ціною вказаній в опціоні пут та залишити нереалізованими опціони на покупку. Це є логічним, тому вважається, що всі контрагенти притримуються такої тактики.

Виконуючи наявні в портфелі опціони-пут отримаємо наступні розрахунки: реалізуючи куплені опціони-пут придбано $\hat{x}_i$ акцій по ціні P_0 і продано їх за ціною P_i . Виконуючи продані опціони-пут за вимогою покупця куплено x_i акцій по ціні P_i у тримача опціону та продано їх за ціною P_0 . Опціони-кол залишаться нереалізованими та принесуть нульовий результат. Кінцевий фінансовий результат:

$$P_i \times \hat{x}_i - P_0 \times \hat{x}_i - P_i \times x_i + P_0 \times x_i = (P_i - P_0) \hat{x}_i - (P_i - P_0) x_i. \quad (2)$$

2. Якщо $P_i < P_0$, тобто реальна ціна базового активу виявилася вища ніж вказана в опціоні. Тоді є сенс реалізовувати право на покупку активів за нижчою ціною, вказаній в опціоні та залишити нереалізованими опціони на продажу. Також покладено, що всі контрагенти притримуються такої тактики.

Виконуючи опціони-кол з яких складається портфель: реалізуючи куплені опціони-кол купується $\hat{y}_i$ акцій по ціні вказаній в опціоні P_i та продано їх за вищою ціною P_0 . Виконуючи продані кол-опціони за вимогою покупця купується y_i акцій за ціною P_0 та продано за ціною вказаною у опціоні P_i . Опціони-пут залишаться нереалізовані

$$-P_i \times \hat{y}_i + P_0 \times \hat{y}_i + P_i \times y_i - P_0 \times y_i = (P_i - P_0) y_i - (P_i - P_0) \hat{y}_i. \quad (3)$$

Об'єднавши випадки (2,3) маємо, що прибуток (збиток) від деякої комбінації опціонів з однаковою ціною P_i виконання дорівнює:

$$\Pi_i = \begin{cases} (P_i - P_0) \hat{x}_i - (P_i - P_0) x_i, & \text{якщо } P_i - P_0 \geq 0 \\ (P_i - P_0) y_i - (P_i - P_0) \hat{y}_i, & \text{якщо } P_i - P_0 < 0 \end{cases}$$

цю функцію можна переписати у вигляді:

$$\Pi_i = \max(P_i - P_0; 0) \hat{x}_i - \max(P_i - P_0; 0) x_i + \min(P_i - P_0; 0) y_i - \min(P_i - P_0; 0) \hat{y}_i.$$

Функція прибутку залежить від невідомих $\Pi_i(x_i, \hat{x}_i, y_i, \hat{y}_i)$, $i = \overline{1, n}$ та при заданих фіксованих значеннях P_0 та P_i є лінійною.

Якби ціни на акції були точно відомі заздалегідь, то потреби в хеджуванні ризику не виникало. Насправді ж величина P_0 невідома, а відомі ймовірності відповідно цін базового активу P_{0j} , $j = \overline{1, m}$. Ймовірностний розподіл ціни акції може бути записан таблично (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл цін на базові активи

Ціна, P_{0j}	30	33	36	38
Ймовірність, Pr_j	0,1	0,4	0,4	0,1

де, P_{0j} – одна з очікуваних цін на базовий актив в майбутньому $j = \overline{1, m}$, Pr_j – ймовірності, що ціна на базовий актив в майбутньому набуде значення P_{0j} : $\sum_{j=1}^m Pr_j = 1$.

Таким чином шуканим є не сам прибуток, а величина його математичного сподівання

$$M\Pi_i = \sum_{j=1}^m Pr_j \cdot \Pi_{ij}, \quad i = \overline{1, n}.$$

Слід зазначити, що MP_i це очікуваний прибуток, при формуванні портфелю з опціонів з однаковою (фіксованою) ціною страйк P_i . Вже згадувалось при опису моделі, що на ринку присутні опціони з декількома рівнями цін-страйк і для формування портфелю можуть бути використані вони всі. Отже, загальний прибуток від виконання опціонів складе

$$\sum_{i=1}^n MP_i = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m Pr_j \cdot P_{ij},$$

враховуючи початкові витрати:

$$\sum_{i=1}^n MP_i = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m Pr_j \cdot P_{ij} - \sum_{i=1}^n Z_i. \quad (4)$$

Так як отримана функція має лінійно-стохастичний вигляд, то при знаходженні оптимального розв'язку може виникнути випадок, коли вигідно купувати значну кількість опціонів одного виду, або продати «нескінченну» кількість опціонів іншого. Але в реальних умовах це неможливо, бо сама природа опціону визначає, що є обмежена кількість продавців, які продають обмежену кількість опціонів у певний час. Те саме стосується і покупців. Тож до моделі доцільно ввести додаткові обмеження, які б описували ці припущення.

Нехай насиченість ринку опціонами така, що не можливо продати більше ніж a_i опціонів-кол з P_i -ю ціною страйк та b_i опціонів-пут, купити більше ніж c_i опціонів-кол та d_i опціонів-пут $i = \overline{1, n}$. Величини a_i, b_i, c_i та d_i відомі

$$y_i \leq a_i, i = \overline{1, n}, \quad x_i \leq b_i, i = \overline{1, n}, \quad \hat{y}_i \leq c_i, i = \overline{1, n}, \quad \hat{x}_i \leq d_i, i = \overline{1, n}. \quad (5)$$

Також цілком логічно припустити, що інвестор, незважаючи на малу ймовірність несприятливої ринкової ситуації, не захоче у випадку її настання нести значні збитки. Величина збитків більше якої інвестор ризикувати не хоче характеризує його обережність або консервативність та є в моделі константою. Для прикладу знову звернемося до табл. 1 – навіть при такому розподілі ймовірностей на очікуванні ціни базового активу припускається, що інвестор не захоче продавати за багато опціонів-кол зі страйк-ціною 33 оскільки у випадку настання ціни 38 (хоча ця ймовірність і є невеликою) він змушений буде сплачувати по $38-33=5$ у. о. з кожного проданого опціону. Тобто для кожної ймовірної ціни P_{0j} $j = \overline{1, m}$ кінцевий результат не повинен бути менше заданої величини L :

$$\sum_{i=1}^n (P_{ij} - Z_i) \leq L, j = \overline{1, m}. \quad (6)$$

Враховуючи вираз (1) та вирази (4),(5),(6) отримуємо математичну модель оптимізації портфелю опціонів

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m Pr_{ij} P_i - \sum_{i=1}^n Z_i \rightarrow \max$$

при системі обмежень (7).

Таким чином, отримано математичну лінійно-стохастичну модель комбінаторної оптимізації. Її розв'язок можливий за допомогою програмного забезпечення Excel та функції Пошук розв'язків.

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^n Z_i \leq K \\ \sum_{i=1}^n (P_{ij} - Z_i) \leq L, j = \overline{1, m} \\ y_i \leq a_i, i = \overline{1, n} \\ x_i \leq b_i, i = \overline{1, n} \\ \hat{y}_i \leq c_i, i = \overline{1, n} \\ \hat{x}_i \leq d_i, i = \overline{1, n} \\ y_i, x_i, \hat{y}_i, \hat{x}_i \geq 0 \dots i = \overline{1, n} \end{array} \right. \quad (7)$$

де P_{ij} та Z_i функції виду:

$$P_{ij} = \max(P_i - P_{0j}; 0) \hat{x}_i - \max(P_i - P_{0j}; 0) x_i + \min(P_i - P_{0j}; 0) y_i - \min(P_i - P_{0j}; 0) \hat{y}_i$$
$$Z_i = \hat{y}_i \times \hat{C}_{yi} + \hat{x}_i \times \hat{C}_{xi} - y_i \times C_{yi} - x_i \times C_{xi}$$

Для прикладу порівняємо результати однієї з поширених опціонних стратегій – спред «бика» та побудованої моделі. Спред «бика» [3] – це стратегія, що складається з покупки опціону-колл з ціною виконання $K1$ і продажу опціону-колл з ціною виконання $K2 > K1$ (рис. 1). Графік прибутку, отриманого завдяки двум опціонним позиціям окремо зображений пунктиром. Прибуток від усієї стратегії є їх сумою та зображений суцільною лінією, а S_t – ціна акції в момент виконання обох опціонів.

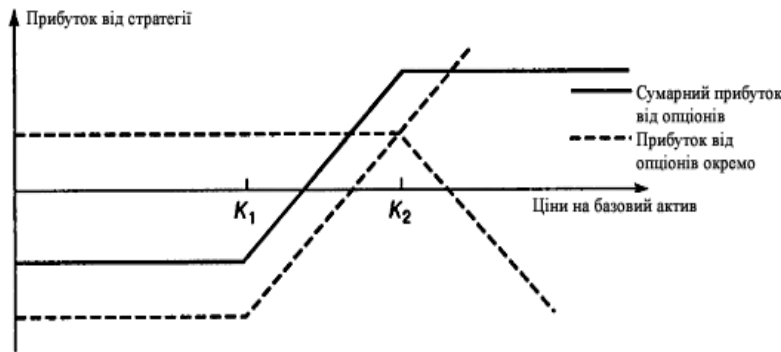


Рис. 1. Стратегія «бика»

До цього спреда інвестори звертаються, коли розраховують на підвищення курсу базового активу, обмежуючи величину своїх втрат. Але ця комбінація обмежує і величину виграшу.

Нехай очікуваний розподіл ймовірностей на ціни базового активу має вигляд:

Таблиця 2

Очікувані ціни на акції

Ціна, P_{0j}	18	20	22	24	26
Ймовірність, Pr_j	0,1	0,1	0,2	0,35	0,25

Та вихідні дані наступні:

$$\begin{array}{llllllll} P_1 = 20 & C_{x1} = 0,43 & b1 = 10 & C_{y1} = 1,4 & a1 = 40 & \hat{C}_{x1} = 0,45 & d1 = 50 & \hat{C}_{y1} = 1,45 \\ P_2 = 22,5 & C_{x2} = 0,55 & b2 = 40 & C_{y2} = 1,1 & a2 = 10 & \hat{C}_{x2} = 0,6 & d2 = 10 & \hat{C}_{y2} = 1,1 \\ L = -60 & K = 20 & c1 = 40 & c2 = 40 & & & & \end{array}$$

При розв'язанні шукана комбінація опціонів та очікуваний чистий дохід від портфелю складе:

$$\begin{array}{llllll} y_1 = 0 & x_1 = 10 & \hat{y}_1 = 25 & \hat{x}_1 = 0 & \text{Ц. ф.} = 44,55 \\ y_2 = 10 & x_2 = 4 & \hat{y}_2 = 0 & \hat{x}_2 = 0 & \end{array}$$

Якщо діяти за стратегією спред «бика», то в рамках доступного бюджету ($K = 20$) буде отримано наступні результати:

$$\hat{y}_1 = 21 \quad y_2 = 10 \quad \text{Ц. ф.} = 35,85$$

Видно, що очікуваний фінансовий результат від побудованої моделі більший ніж від стратегії.

Наведений графік в якому кожній ціні P_{0j} відповідає отриманий прибуток без урахування ймовірностей (рис. 2). Пунктирною лінією зображено прибуток при стратегії спред «бика», суцільною – від побудованої моделі.

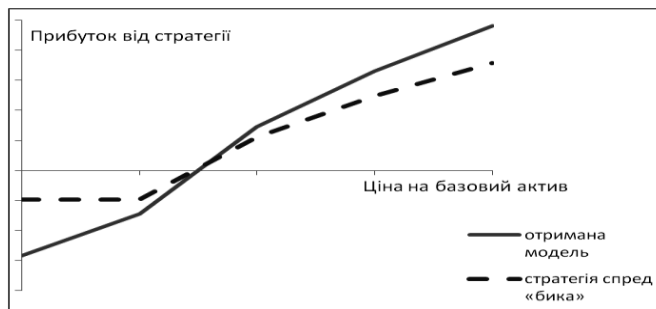


Рис. 2. Порівняння моделі та стратегії «бика» без урахування ймовірностей

З графіку видно, що без урахування ймовірностей дана модель передбачає більший прибуток у разі росту ціни, але й більші збитки (але не більші за задану величину $-L$).

Порівняємо з результатами при урахуванні ймовірностей (рис. 3). Очікуваний прибуток від моделі більший за очікуваний від стратегії. При цьому очікувані збитки в разі несприятливої ситуації різняться незначно.

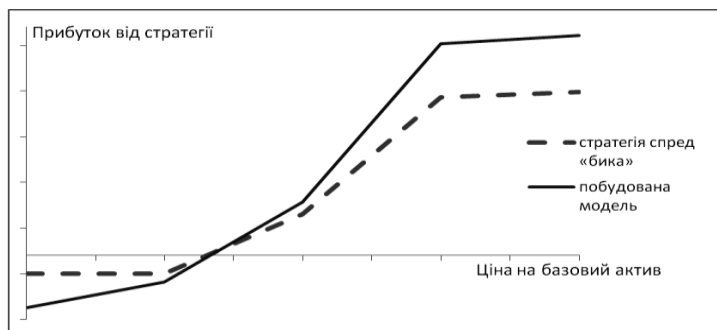


Рис. 3. Порівняння моделі та стратегії «бика» з урахуванням ймовірностей

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, побудована математична модель оптимізації портфелю, що складається з опціонів, яка враховує обмеженість коштів на інвестиції та «обережність» інвестора. Модель

дозволяє знайти оптимальні пропорції інвестування в опціони, якщо відомий розподіл цін на базовий актив. Порівнюючи побудовану модель з існуючими стратегіями (зокрема зі стратегією «бика») можна зробити висновок, що дана модель дозволяє знайти такий склад портфелю при якому очікуваний прибуток більший, ніж знайдений за допомогою стратегії, а очікувані витрати різняться незначно, адже в моделі вони обмежені величиною схильності інвестора до ризику – тобто сумою, яку він згоден пожертвувати в разі несприятливої ситуації. При проведенні подальших досліджень можна розширити портфель, включаючи до нього опціони з різними базовими активами. Це дозволить, не маючи змоги спрогнозувати ціни на акції підприємств, але знаючи залежність між ними, скласти портфель, в якому втрати через падіння ціни на акції одного підприємства будуть компенсуватися через зростання цін на акції іншого.

Бібліографічні посилання

1. **Недосекин А. О.** Оптимизация фондового портфеля, содержащего put-опционы / А. О. Недосекин // Банки и Риски. – 2005. – № 1.
2. **Patrick L. Leoni.** Stop-loss strategies and derivatives portfolios / Patrick L. Leoni // International Journal of Business Forecasting and Marketing Intelligence. – 2008. – № 1. – С. 82–93.
3. **Джон К. Халл.** Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты / Джон К. Халл. – «Вильямс», 2008. – 1044 с.
4. **Колб Р. У.** Финансовые деривативы: пер. с англ. / Р. У. Колб. – М., 1997. – 359 с.
5. **Яковенко О. Г.** Математичні моделі процесів активності в економічній динаміці: монографія / О. Г. Яковенко. – Д., 2010. – 196 с.
6. Звіт державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2002 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу до звіту : <http://www.ssmc.gov.ua/UserFiles/File/2002part2.zip>

Надійшла до редколегії 29.03.11

ЗМІСТ

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Скрипник Н. Є. Проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку національних суб'єктів господарювання.....	3
Шаповалов О. О. Пріоритети податкової політики в умовах кризи.....	10
Олешкевич Л. М. Функції держави в сучасній економіці	17
Кухарєва О. О., Корнєєв М. В. Форми фінансової автономії органів місцевого самоврядування у контексті реалізації взаємодії бюджетних концепцій	24
Бобирь О. І., Шевченко В. В. Теоретичні засади формування категорії «мінімальна заробітна плата» в контексті соціального розвитку	30
Ізюмська В. А. Економічні та організаційні механізми забезпечення інноваційно-інвестиційної спрямованості регіонального розвитку	35

ГРОШОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

Маркович Г. Б. Теоретичні та методичні засади підвищення бюджетного потенціалу місцевого самоврядування	42
Шевцова О. Й., Кузь О. Ю. Управління прибутком банку в умовах фінансової кризи	50
Климова В. М., Семенча І. Є. Шляхи підвищення прибутковості банків у кризових умовах.....	57
Вовчак О. Д. Фінансова безпека банківської діяльності: вплив фінансової кризи та інструменти управління	63
Шевцова О. Й. Грошова система України: особливості регулювання	69
Корнєєва О. Г., Купрієнко О. В. CRM-стратегія як чинник підвищення ефективності функціонування роздрібного бізнесу комерційного банку	74
Власенко М. О. Фінансова гнучкість підприємства як визначальний фактор диверсифікації джерел фінансування інвестицій	78
Єріс Л. М. Комплексний аналіз якості активів банку.....	84

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА МАРКЕТИНГ

Попкова Л. В. Теоретичні та практичні аспекти антикризового управління підприємством в умовах економічної депресії	91
Хамініч С. Ю., Бобровська А. В. Ефективна маркетингова стратегія: теоретичні засади.....	101
Котлова Л. М., Чепинога К. Г. Фінансова стратегія як основа і гарантія розвитку підприємства	110
Дерев'янка М. М. Підходи до урахування екологічної складової при оцінці рівня управління діяльністю підприємства на засадах екологічного менеджменту	117
Земляна В. В. Обґрунтування напрямків підвищення прибутковості ДП «ВО Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова».....	123
Захарчук Я. В., Бебешко К. С. Економічний аналіз діяльності рибного господарства України	128

**ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ**

Яковенко О. Г., Бажан О. О. Моделювання самоорганізації ринку праці України	135
Шипунова О. В. Аналіз чинників ризику на різних етапах процесу створення інформаційних систем.....	142
Сілантьєв Є. О., Яковенко О. Г. Показник VAR: переваги, недоліки та альтернативи	147
Огліх В. В., Левченко Н. В. Визначення оптимальної структури аграрного сектору України для забезпечення продовольчої безпеки	154
Яковенко О. Г., Заворотченко К. М. Моделювання портфеля опціонів з урахуванням цінових очікувань за базовими активами	161

ДЛЯ ПОДАТОК

Наукове видання

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: ЕКОНОМІКА

Заснований у 1993 р.

Випуск 5 (1)

Українською та російською мовами

**Свідоцтво про державну реєстрацію державного засобу масової інформації
серія КВ № 7898 від 17.09.2003 р.**

Редактор В. П. Пименов
Технічний редактор В. А. Усенко
Коректор В. П. Пименов
Оригінал макет О. М. Гришкіна

Підписано до друку 25.10.2011. Формат 70×108¹/₁₆. Папір друкарський. Друк плоский.
Ум. друк. арк. 15,05. Ум. фарбовідб. 15,05.
Обл.-вид. арк. 17,5. Тираж 100 пр. Вид. № 1527. Зам. № .

Свідоцтво держреєстрації ДК № 289 від 21.12.2000 р.
ДП «Видавництво ДНУ»,
пр. Гагаріна, 72, м. Дніпропетровськ, 49010
Друкарня ДНУ, вул. Наукова, 5, м. Дніпропетровськ, 49050