

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№10/1

Том 20

2012

РЕДАКЦІЙНА РАДА:

акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. В. Поляков** (*голова редакційної ради*); ст. наук. співроб., проф. **В. І. Карплюк** (*заст. голови*); д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. О. Кочубей**; д-р хім. наук, проф. **В. Ф. Варгалюк**; чл.-кор. АПН України, д-р філос. наук, проф. **П. І. Гнатенко**; д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. Г. Гоман**; д-р філол. наук, проф. **В. Д. Демченко**; д-р техн. наук, проф. **А. П. Дзюба**; д-р пед. наук, проф. **Л. І. Зеленська**; чл.-кор. НАН України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. П. Моторний**; чл.-кор. АПН України, д-р психол. наук, проф. **Е. Л. Носенко**; д-р філос. наук, проф. **В. О. Панфілов**; д-р біол. наук, проф. **О. Є. Пахомов**; д-р екон. наук, проф. **І. Л. Сазоненко**; д-р іст. наук, проф. **С. І. Світленко**; акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. В. Скалозуб**; д-р філол. наук, проф. **Т. С. Пристайко**; чл.-кор. НАН України, д-р біол. наук, проф. **А. П. Травлєєв**; д-р техн. наук, проф. **Ю. Д. Шептун**.

Серія: ЕКОНОМІКА

Випуск 6(1)

Дніпропетровськ

Видавництво
Дніпропетровського
національного університету

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

Висвітлено макроекономічні та регіональні проблеми розвитку національної економіки. Наведено 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 збігатися 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 330.552:338.45:622.324 (477)

О. Г. Дзьоба

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ ГАЗОЄМНОСТІ ВВП В УМОВАХ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню енерго- та газоємності валового внутрішнього продукту, встановленню тенденцій і закономірностей зміни цих показників, виявленню причин та факторів, що зумовлюють високий рівень газоємності національної економіки.

Ключові слова: енергоємність, газоємність, валовий внутрішній продукт, енергоефективність економіки, еластичність попиту на паливно-енергетичні ресурси.

Статья посвящена исследованию энерго- и газоёмкости валового внутреннего продукта, установлению тенденций и закономерностей изменения этих показателей, выявлению причин и факторов, обуславливающих высокий уровень газоёмкости национальной экономики.

Ключевые слова: энергоёмкость, газоёмкость, валовой внутренний продукт, энергоэффективность экономики, эластичность спроса на топливно-энергетические ресурсы.

The article is focused on researching of energy- and gas intensity of GDP, forming tendencies and regularities of this indicator's changing, finding reasons and factors which determinate the high level of gas intensity of national economics.

Key words: energy intensity, gas intensity, GDP, economics energy efficiency, elasticity of demand of fuel-energy complex.

Одним із дестабілізуючих чинників, який стримує розвиток вітчизняної економіки, є її висока енергоємність. Актуальність дослідження показника енергоємності валового внутрішнього продукту зумовлюється сьогодні суттєвим дефіцитом енергоресурсів, технічним станом галузей паливно-енергетичного комплексу (ПЕК), труднощами у вирішенні проблем енергозабезпечення країни, неефективністю управління підприємствами ПЕК. Враховуючи важливість газової промисловості як однієї із провідних галузей ПЕК, а також беручи до уваги її роль у житті суспільства, її прямі та зворотні зв'язки з економікою, дослідження ефективності використання природного газу у різних секторах національної економіки, виявлення факторів, які зумовлюють високий рівень газоємності ВВП та вироблення ефективних механізмів зниження цього показника, стають важливими чинниками стабілізації енергетики та зміцнення енергетичної безпеки країни.

Науково-теоретичні та прикладні аспекти дослідження енергоємності економіки, її окремих галузей та секторів, а також питання вибору критеріїв оцінювання ефективності використання різноманітних енергетичних ресурсів, у тому числі і природного газу, розглядались у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема Р. А. Абубекерова, Ю. І. Боксермана, Н. А. Волин-

ської, І. В. Діяка, А. Н. Дмитрієвського, М. А. Жидкової, І. Мігаса, І. В. Недіна, У. Письменної, О. О. Рубана-Максимця, О. М. Суходолі, Л. Хоффмана та ін. Проте сьогодні ще не повною мірою встановлено закономірності зміни показника газоемності ВВП в умовах структурної трансформації економіки країни, недостатньо досліджено вплив технологічних, ресурсних та структурних чинників на рівень газоемності виробництва в окремих секторах національної економіки, що надзвичайно важливо при виробленні механізмів ефективного використання енергоресурсів.

Мета статті – розробка теоретичних та методологічних положень щодо визначення таких важливих індикаторів енергоефективності національної економіки як енерго- та газоемність ВВП та встановлення на основі дослідження їх динаміки тенденцій розвитку економіки країни в контексті забезпечення її енергетичної безпеки.

Важливим показником, який кількісно та якісно характеризує рівень енергоефективності національної економіки чи економіки окремого регіону, є енергоемність ВВП (ЕВВП). Цей показник по суті є інтегральним індикатором ефективності використання ресурсів у країні, оскільки відображає зміни у співвідношенні масштабів економічної діяльності та обсягів залучених паливно-енергетичних ресурсів для цих цілей. Традиційно він розраховується як відношення витрат ПЕР у національній економіці за певний період (найчастіше рік) до обсягу виробленого ВВП у постійних цінах базового періоду. Для співставлень між окремими країнами розрахунки здійснюються у валюті за паритетом реальної купівельної спроможності (ПКС). Однак, як слушно вважає У. Письменна [1, с. 28], ступінь об'єктивності такого індикатора в Україні доволі умовний, як і обмеженою є сфера його практичного застосування, оскільки він відображає лише питому вартість ПЕР, які використовуються для вироблення гривні ВВП, тобто характеризує лише відносні тенденції розвитку національної економіки з позицій енергоспоживання.

Для забезпечення належного рівня інформативності процесу дослідження енергоемності економіки чи її окремих галузей (секторів) доцільно застосовувати такі макроекономічні показники ЕВВП [1–5]:

– ЕВВП за виробництвом ПЕР, іншими словами, енергоемність первинного постачання, яка включає всі напрями розподілу ПЕР, зокрема на енергоспоживання, експорт, запаси, втрати тощо;

– ЕВВП за споживанням ПЕР, тобто енергоемність кінцевого споживання ПЕР, яка не враховує екологічних наслідків видобування та виробництва ПЕР на експорт.

Окрім того, доцільність застосування інших показників енергоемності може зумовлюватися цілями аналізу, зокрема потребами визначення енергоемності різних видів продукції, чи енергоемності виробництва в окремих галузях чи секторах економіки, чи енергоемності за окремими видами паливно-енергетичних ресурсів.

Що стосується способів обчислення ЕВВП, то вони відрізняються обраним для розрахунку показником витрат ПЕР, зокрема:

- валові витрати ПЕР;
- загальне первинне постачання енергії;
- загальне кінцеве споживання.

Досліджуючи динаміку показника енергоемності ВВП в Україні, можна констатувати негативну тенденцію його зростання з 1989 року внаслідок економічного спаду у всіх галузях та секторах національної економіки. Економічна криза кінця 80-х – першої половини 90-х років XX століття стала основним чинником впливу і на газову галузь, частка якої в енергетичному балансі країни була найвищою. Впродовж 1991–1996 рр. енергоемність вітчизняного ВВП зросла на 50 %, що було зумовлено прорахунками поточної економічної політики, вичерпанням

накопиченого запасу міцності економіки колишньої УРСР, входженням економіки незалежної України в період трансформаційного спаду, пов'язаного із зміною типу економічної системи країни [6, с. 97; 7, с. 26]. В цей же період простежувалось зростання показника енергоємності ВВП як за загальним споживанням ПЕР, так і в розрізі їх окремих видів. На фоні скорочення обсягів ВВП зростання енергоємності відбувалося за рахунок погіршення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів, насамперед, у галузях із високим питомим споживанням ПЕР. Порівняльна динаміка показника енергоємності ВВП свідчить, що свого максимального значення цей показник досяг у 1996 році і тоді ж було досягнуто максимального розриву між рівнем ЕВВП України та інших країн світу (рис. 1).

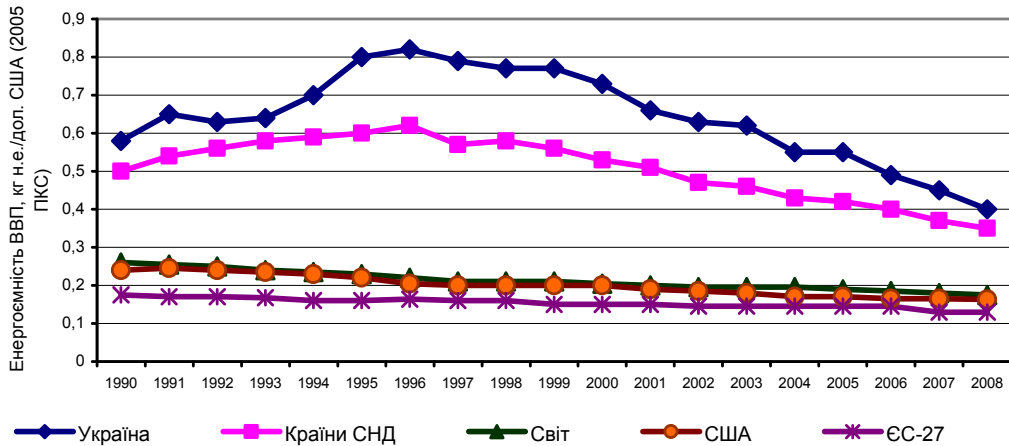


Рис. 1. Порівняльна динаміка енергоємності ВВП України, США, країн СНД, ЄС-27 та світу, [1; 8]

Період з 1997 по 1999 рік характеризувався завершенням економічного спаду, тобто досягненням «дна» та формуванням умов для переходу до поступового економічного зростання. Тоді ж починає формуватися тенденція поступового зниження енергоємності вітчизняного ВВП. Згідно з даними [9, с. 9–14], у 1999 році енергоємність ВВП України порівняно з групою таких країн, як Росія, Польща, Чехія, Німеччина та Франція, була найвищою. До того ж, відносно Німеччини, яка має найнижчий рівень споживання енергії стосовно свого ВВП та найвищий рівень ВВП на душу населення із всіх досліджуваних країн, енергоємність ВВП в Україні була вищою в 10 разів, а ВВП на душу населення – менший майже в 14 разів, незважаючи на те, що залежність і України, і Німеччини від імпорту енергоресурсів у загальному споживанні енергії в цих країнах є найвищою та становить відповідно 48,6 та 60 %.

Основними причинами високих та стійких у часі показників енергоємності національного ВВП, на нашу думку, є:

- специфічна структура промисловості з великою часткою енергоємних галузей, зокрема, металургійної, машинобудівної, хімічної та нафтохімічної;
- високий рівень зносу основних виробничих засобів, у тому числі й енергетичного обладнання у базових галузях промисловості, використання застарілого обладнання;
- продовження використання у виробництві неефективних енерговитратних технологій;
- необґрунтовано високі витрати і втрати енергетичних ресурсів унаслідок зменшення обсягів виробництва, нераціонального використання наявних вироб-

ничих потужностей, порушення ритмічності виробництва, неефективного управління;

- незавершеність періоду формування ринку енергоресурсів, у тому числі і ринку природного газу, нерозвинутість ринкової інфраструктури;

- високий рівень монополізму національного газового ринку і, як наслідок, неефективне використання ресурсів.

Зміна напрямку розвитку національної економіки з періоду спаду (1989–1999 рр.) до періоду піднесення припадає на 2000 рік, коли вперше відбулося зростання ВВП у фізичних обсягах на 5,9 % (табл.), [10, с. 30].

Таблиця

Валовий внутрішній продукт України

Рік	У фактичних цінах		Індекси фізичного обсягу			Індекси-дефлятори
	валовий внутрішній продукт	валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу	валового внутрішнього продукту	валового внутрішнього продукту у розрахунку на одну особу	валового внутрішнього продукту	валовий внутрішній продукт
	млн. грн	грн	% до попереднього року		% до 1990 року	% до попереднього року
1990	167 ¹	3 ²	...	...	100,0	...
...	...	...	...	...	...	...
1995	5 451 642 ¹	105 793 ²	87,8	88,5	47,8	515,5
...	...	...	...	...	...	...
2000	170 070	3 436	105,9	106,7	43,2	123,1
2001	204 190	4 195	109,2	111,1	47,2	109,9
2002	225 810	4 685	105,2	106,3	49,7	105,1
2003	267 344	5 591	109,6	110,5	54,4	108,0
2004	345 113	7 273	112,1	113,0	61,0	115,1
2005	441 452	9 372	102,7	103,5	62,7	124,5
2006	544 153	11 630	107,3	108,1	67,3	114,8
2007	720 731	15 496	107,9	108,6	72,6	122,7
2008	948 056	20 495	102,3	102,9	74,2	128,6
2009	914 720	19 862	84,9	85,3	63,0	113,7

¹ Млрд. крб, ² Тис. крб.

Загалом за період з 2000 до 2008 року ВВП зріс в 1,72 раза, а порівняно з базовим рівнем 1990 року зріс із 43,2 % у 2000 році до 74,2 % у 2008 році. В цей же період енергоємність ВВП скоротилась у 1,825 раза. Позитивні тенденції економічного зростання, які намітились у 2000 році, тривали до 2008-го та характеризувалися середньорічним приростом ВВП на рівні 6,9 %. Основним чинником, який вплинув на зниження енергоємності ВВП в цей період, було зростання фізичних обсягів ВВП. Скорочення енергоємності ВВП за рахунок енергозаощадження, сукупного впливу структурних чинників та більш ефективного використання ПЕР було незначним та склало 5,8 % (рис. 2). Це свідчить про відсутність значних системних зрушень у напрямі скорочення енергоємності національної економіки.

До позитивних тенденцій 2000–2008 рр. слід віднести дещо вищі темпи зниження енергоємності ВВП в Україні порівняно з іншими окремими країнами та групами країн (рис. 3). Так, порівняно з базовим 1999 роком енергоємність ВВП скоротилась майже вдвічі, досягнувши рівня 51,9 %. Дещо нижчі темпи зниження ЕВВП спостерігались у країн СНД, де цей показник за аналізований період досяг рівня 62,5 % порівняно з базовим. Такі відмінності у темпах зниження ЕВВП

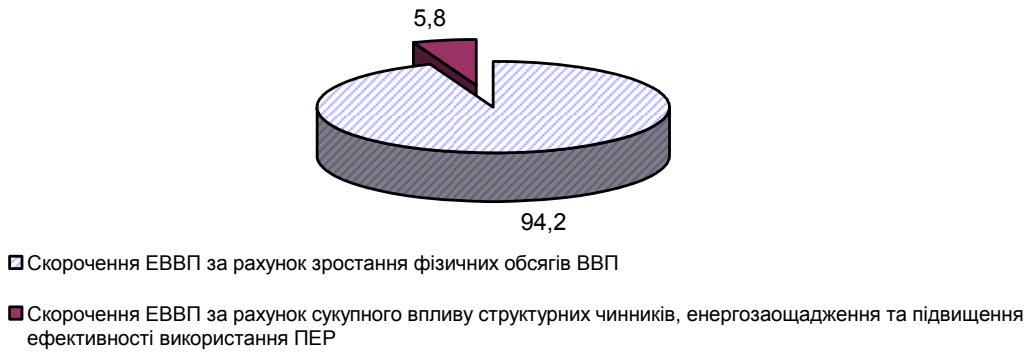


Рис. 2. Чинники зниження енергоємності ВВП у 2000–2008 рр.
(побудовано на основі даних [8; 10, с. 30])

зумовлені різницею у структурі промислового виробництва, зокрема, значно вищою часткою енергоємних галузей промисловості в Україні порівняно з іншими країнами СНД. Також можна констатувати суттєві відмінності у темпах зниження ЕВВП в Україні та країнах СНД порівняно із США, ЄС-27 та середньосвітовими показниками. Основні причини тут криються у значних відмінностях у рівнях енергоємності ВВП. Оскільки енергоємність ВВП України та країн СНД значно вища від аналогічних показників країн ЄС та середньосвітових показників, то очевидно, що і резерви зниження ЕВВП в Україні та країнах СНД також є вищими. І нарешті, ще одним суттєвим чинником, який зумовив різні темпи зміни енергоємності ВВП при міжкраїнному порівнянні цього показника, було те, що 2000–2008 рр. стали для України та більшості країн СНД періодом піднесення та економічного зростання після затишної кризи, спричиненої зміною економічного укладу та трансформаційними процесами в національних економіках.

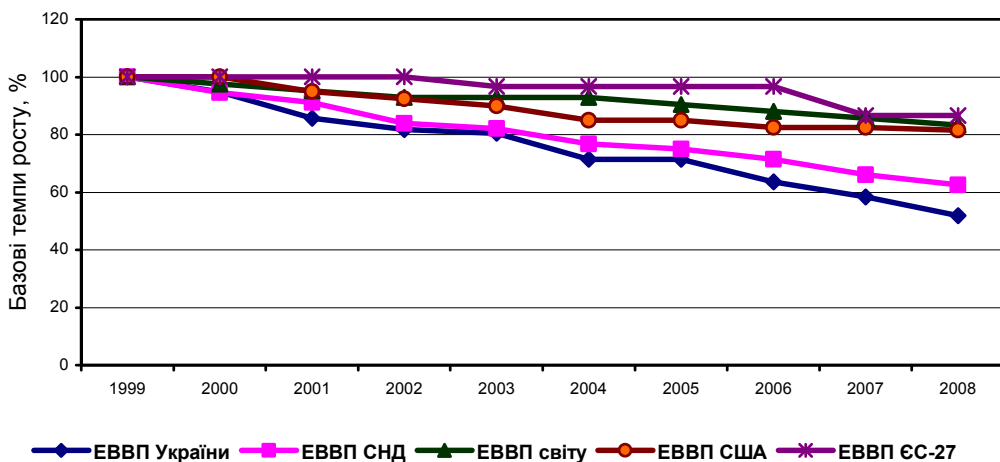


Рис. 3. Базові темпи зміни енергоємності ВВП України, США, країн СНД, ЄС-27 та світу, %
(побудовано автором на основі даних [8])

Незважаючи на позитивну динаміку зміни показника енергоємності ВВП України у 2000–2008 рр., вона, все ж, залишається значно вищою за середньоевропейський та середньосвітовий показники. Така ситуація є наслідком істотного технологічного відставання у більшості галузей економіки і житлово-комунальній сфері, незадовільної галузевої структури національної економіки і,

зокрема, імпортно-експортних операцій та впливу «тіньового» сектора економіки [11].

Висока енергоємність економіки України, відсутність ефективної енергозберігальної політики негативно позначаються на пропорції між темпами економічного зростання та кількістю спожитої енергії в паливно-енергетичному балансі країни. Як слушно зазначає Є. Крикавський у [12, с. 65], «...підтверджується кореляція між розвитком енергетики та загальним економічним ростом».

Встановлення закономірностей між економічним зростанням та розвитком ПЕК є актуальною науковою проблемою, дослідження якої дозволяє обрати правильні пріоритети реформування та розвитку енергетичного сектора національної економіки, сформувати та обґрунтувати економіко-організаційні механізми управління розвитком ПЕК та його окремих галузей.

До важливих інтегральних показників, які характеризують пропорції між економічним зростанням та розвитком ПЕК, відносять коефіцієнт еластичності споживання енергії відносно ВВП $E_{ВВП}$ та коефіцієнти еластичності споживання різних видів енергії відносно цін на енергоресурси E_P :

$$E_{ВВП} = \frac{\delta Q_{ПЕР}}{\delta ВВП} = \frac{\Delta Q_{ПЕР} \cdot ВВП}{Q_{ПЕР} \cdot \Delta ВВП} = \frac{dQ_{ПЕР}}{dВВП} \cdot \frac{ВВП}{Q_{ПЕР}}, \quad (1)$$

$$E_{P_i} = \frac{\delta Q_{ПЕР i}}{\delta P_i} = \frac{\Delta Q_{ПЕР i} \cdot P_i}{Q_{ПЕР i} \cdot \Delta P_i} = \frac{dQ_{ПЕР}}{dP_i} \cdot \frac{P_i}{Q_{ПЕР i}}, \quad (2)$$

$$E_P = \frac{\delta Q_{ПЕР}}{\delta \bar{P}} = \frac{\Delta Q_{ПЕР} \cdot \bar{P}}{Q_{ПЕР} \cdot \Delta \bar{P}} = \frac{dQ_{ПЕР}}{d\bar{P}} \cdot \frac{\bar{P}}{Q_{ПЕР}}, \quad (3)$$

де $ВВП$ – обсяг валового внутрішнього продукту;

$Q_{ПЕР i}$ та $Q_{ПЕР}$ – обсяг споживання i -го енергоресурсу та загальний обсяг споживання всіх енергоресурсів відповідно;

P_i та $\bar{P}$ – ціна i -го енергоресурсу та середньозважена ціна всіх енергоресурсів відповідно.

Аналіз численних даних підтверджує існування доволі стійкої закономірності між темпами зміни ВВП та обсягами споживання ПЕР. Так, у періоди економічного спаду темпи падіння ВВП випереджають темпи падіння енергоспоживання, що викликає зростання енергоємності валового внутрішнього продукту. В періоди ж економічного зростання темпи росту ВВП випереджають темпи росту енергоспоживання і, як наслідок, енергоємність ВВП знижується. Зниження енергоємності ВВП у другому випадку зумовлене також і дією науково-технічних чинників, унаслідок яких підвищується ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів.

Вплив цінових чинників на еластичність споживання ПЕР зазвичай має значно складніший характер. Еластичність у цьому випадку буде тим вищою, чим розвинутішим і більш конкурентним є ринок енергоресурсів та чим більші можливості споживачів (технічні, технологічні, інфраструктурні) здійснювати вибір між наявними на ринку енергоресурсами та заміщення дорогих енергоресурсів дешевшими. Для різних національних ринків ці умови суттєво відрізняються. Особливо несприятливими вони є на внутрішньому енергоринку України в силу слабого рівня його розвитку, високого рівня монополізму ринків окремих видів енергоресурсів, відсутності технічних та інфраструктурних умов для здійснення заміщення енергоресурсів у багатьох галузях економіки та комунально-побутовій сфері. Тому коефіцієнти цінової еластичності електроенергії, природного газу, нафтопродуктів в Україні є нижчими за одиницю. Виявлені нами закономірності підтверджуються аналізом фактичного матеріалу, особливо даними за останні роки. Для прикладу, стрімке зростання цін на природний газ у 2009–2011 рр.

спричинило скорочення його споживання у більшості секторів національної економіки, однак темпи скорочення споживання були нижчими за темпи росту цін. Важливо констатувати і ту обставину, що значний ріст цін не дав помітного імпульсу до запуску в дію механізмів енергозбереження. Скорочення фізичних обсягів споживання природного газу у 2009–2011 роках більшою мірою було зумовлене скороченням обсягів виробництва в енергоємних галузях, а не зростанням енергоефективності виробництва.

Питання дослідження коефіцієнта еластичності споживання енергоресурсів за ціною розглядались у працях [12; 13], зокрема, в [13] констатується асиметричний характер впливу цінового чинника на попит на енергоресурси, що проявляється у різній зміні коефіцієнта цінової еластичності в періоди стрімкого коливання цін на енергоресурси та в умовах їх довготривалої відносної стабільності.

На основі вивчення динаміки зміни обсягів споживання природного газу в Україні залежно від рівня цін нами встановлено відмінності у зміні кривих еластичності попиту в коротко- та довготерміновому періодах. У комунально-побутовій сфері та енергоємних, капіталоємних та технологічно статичних галузях промисловості попит у короткотерміновому періоді менш еластичний за ціною, ніж у довготерміновому (рис. 4).

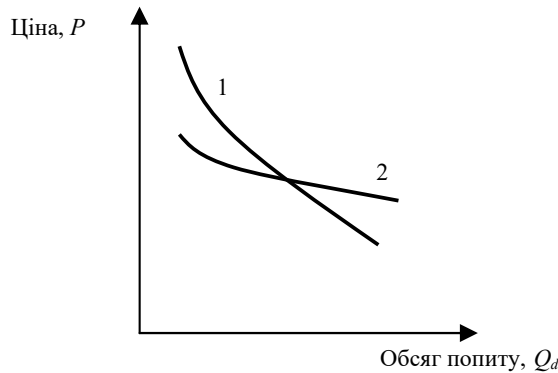


Рис. 4. Особливості кривих попиту на природний газ в короткотерміновому (1) та довготерміновому (2) періодах

Відмінності у кривих попиту на газ у коротко- та довготерміновому періодах зумовлені значним рівнем монополізму газового ринку, фінансовими та технічними чинниками, що унеможливають швидкий перехід споживачів на споживання дешевших альтернативних енергоресурсів.

Враховуючи високу частку природного газу в енергетичному балансі України, надзвичайно важливо встановити особливості споживання цього енергоресурсу, дослідити динаміку зміни обсягів споживання та виявити найсуттєвіші фактори впливу на цей показник, оцінити міру взаємозв'язку між такими показниками як валовий внутрішній продукт, енергоємність ВВП, обсяги споживання природного газу, газоємність ВВП.

Як видно з рисунка 5, у 1991–2000 рр. в Україні спостерігалася тенденція істотного зменшення споживання газу. Проте це було наслідком не підвищення ефективності його використання, а спаду промислового виробництва. У 2000–2007 рр. споживання стабілізувалось на рівні 70–76 млрд. м³/рік, а у наступні роки (2008–2010) знову відбулося зниження обсягів споживання газу, основною причиною чого стало стрімке зростання цін на газ, імпортований з Російської Федерації.

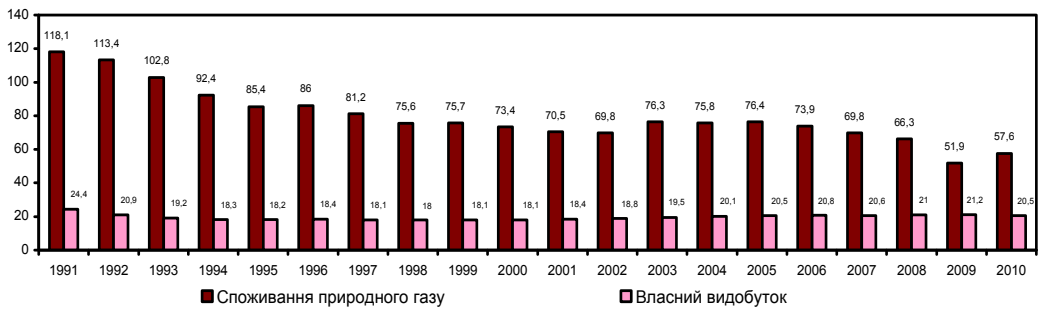


Рис. 5. Споживання та видобуток природного газу в Україні, млрд. м³
(побудовано на основі даних [14, с.19, 20; 15; 16])

Для характеристики ефективності споживання природного газу в економіці України використовуємо показник газоемності ВВП як відношення фізичних обсягів споживання газу у млрд. м³/рік до фізичних обсягів ВВП у порівняльних цінах:

$$ГВВП = \frac{Q_g}{ВВП}. \quad (4)$$

Як видно з рисунка 6, період з 1999 по 2009 рік характеризується стійкою тенденцією зниження показника газоемності ВВП, зумовленою насамперед зростанням фізичних обсягів ВВП.

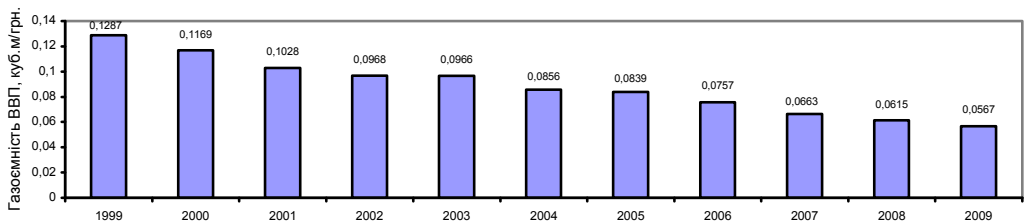


Рис. 6. Динаміка показника газоемності ВВП у 1999–2009 роках
(побудовано на основі даних [10, с. 30; 14, с. 19–20; 15])

Порівняння динаміки показників загальної енергоемності та газоемності ВВП України, (рис. 7), свідчить про існування єдиної загальної тенденції зміни цих показників, викликаной насамперед зростанням обсягів ВВП у 2000–2008 роки. Опосередковано ці дані свідчать і про відсутність системних зрушень у структурі споживання ПЕР в Україні, а також про слабку реакцію споживачів на дію цінових чинників стосовно різних видів енергоресурсів. Можна також стверджувати, що період 2000–2008 рр. характеризувався незначним підвищенням ефективності енергоспоживання за рахунок окремих структурних змін у галузях ПЕК та реалізації заходів з енергозаощадження в окремих секторах економіки та комунально-побутовій сфері. Разом з тим, на загальнодержавному та галузевому рівнях не вдалося радикальним чином змінити ситуацію щодо низької ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів, у тому числі і природного газу, а Україна і надалі залишається країною з одним із найвищих у світі показників енергоемності ВВП.

Висновки. Проведений аналіз свідчить, що основними причинами високих та стійких у часі показників енерго- та газоемності національного ВВП є: специфічна структура промисловості з великою часткою енергоемних галузей, зокрема, металургійної, машинобудівної, хімічної та нафтохімічної; високий рівень зносу основних виробничих засобів, у тому числі й енергетичного обладнання у базових

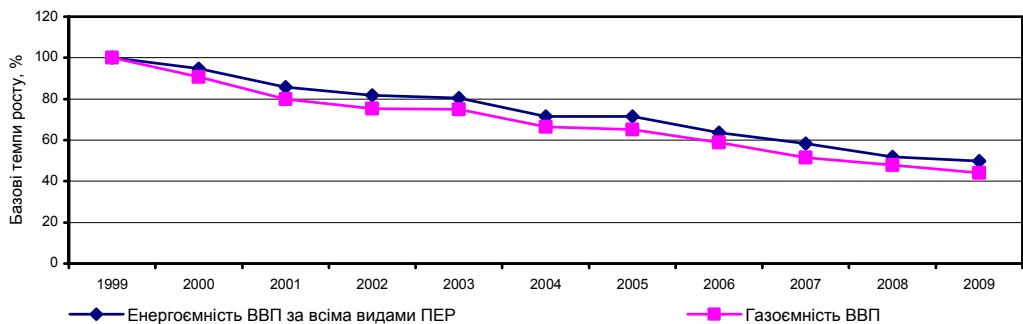


Рис. 7. Порівняльна динаміка показників загальної енергоємності та газоемності ВВП України у 1999–2009 роках
(побудовано автором на основі даних [8; 10, с. 30; 14, с.19–20])

галузях промисловості, використання застарілого обладнання; продовження використання у виробництві неефективних енерговитратних технологій; необґрунтовано високі витрати і втрати енергетичних ресурсів унаслідок зменшення обсягів виробництва, нераціонального використання наявних виробничих потужностей, порушення ритмічності виробництва, неефективного управління; незавершеність періоду формування ринку енергоресурсів, у тому числі і ринку природного газу, нерозвинутість ринкової інфраструктури; високий рівень монополізму національного газового ринку і, як наслідок, неефективне використання ресурсів.

Також встановлено, що, незважаючи на певні позитивні тенденції щодо скорочення показників енерго- та газоемності економіки, на загальнодержавному та галузевому рівнях все ж не вдалося радикальним чином змінити ситуацію щодо низької ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів, у тому числі і природного газу, а Україна і надалі залишається країною з одним із найвищих у світі показників енергоємності ВВП.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Письменна У.** Особливості застосування показника енергоємності ВВП як індикатора енергоефективності національної економіки / У. Письменна // Економіст. – 2010. – № 6. С. 28–31.
2. **Волконский В. А.** Современная многоярусная экономика / В. А. Волконский, Т. И. Корягина. – М. : Ин-т эконом. стратегий, 2006. – 100 с.
3. **Ксенофонтов М. Ю.** Теоретические и прикладные аспекты социально-экономического прогнозирования (очерки методологии) / М. Ю. Ксенофонтов. – М. : Изд-во ИСЭПН, 2002. – 312 с.
4. **Рубан-Максимець О. О.** Особливості розрахунку показників енергетичної ефективності на базі статистичної звітності України / О. О. Рубан-Максимець // Проблеми загальної енергетики. – 2009. – № 20. – С. 21–26.
5. **Суходоля О. М.** Енергоефективність економіки в контексті національної безпеки: методологія та механізм реалізації / О. М. Суходоля. – К. : Вид. НАДУ, 2006. – 424 с.
6. **Хоффман Л.** Україна на шляху до Європи / Л. Хоффман, Ф. Мьоллерс. – К. : Фенікс, 2001. – 343 с.
7. Газова атака // Бізнес. – 2001. – № 1–3 (416–418). – 66 с.
8. U.S. Energy Information Administration. Analysis & Projections [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eia.gov/analysis>
9. **Мірас І.** Політика ринкових реформ в енергетичному секторі України / І. Мірас // Економіка. Фінанси. Право. – 2000. – № 12. – С. 9–14.
10. Статистичний щорічник України за 2009 рік / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Держ. комітет статистики України. – 2010. – 566 с.
11. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc>

12. Пріоритети стабілізації економіки / за ред. Є. В. Крикавського. – Львів : Місіонер, 1995. – 190 с.
13. Карнаух В. К анализу мировой энергетической ситуации / В. Карнаух // Рос. эконом. журнал. – М. : Финансы и статистика, 1992. – № 5. – 96 с.
14. Газові ринки ЄС і України: проблеми розвитку та інтеграції // Нац. безпека і оборона. – 2008. – № 8. – С. 2–32.
15. Споживання природного газу в Україні [Електронний ресурс] // Z-Україна. – Режим доступу: <http://zet.in.ua/category/prirodnye-resursy/gaz/>
16. Видобуток газу в Україні. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.naftogaz.com/www/2/nakweb.nsf/0/7F52599BE6E5D21AC225785400639F07?OpenDocument&Expand=5&#>

Надійшла до редколегії 15.12.2011

УДК 338.45.01

Я. В. Дробот, Л. О. Черниш

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Виявлено недоліки моделювання сталого розвитку підприємства тільки за критерієм максимізації його ринкової вартості без урахування результатів прогнозування можливості банкрутства. Обґрунтовано необхідність прогнозування банкрутства з урахуванням галузевої приналежності підприємства та макроекономічних складових сьогодення.

Ключові слова: банкрутство, підприємство, криза, моделювання.

Обнаружены недостатки моделирования устойчивого развития предприятия только по критерию максимизации его рыночной стоимости без учёта результатов прогнозирования возможности банкротства. Обоснована необходимость прогнозирования банкротства с учётом отраслевой принадлежности предприятия и сегодняшних макроэкономических составляющих.

Ключевые слова: банкротство, предприятие, кризис, моделирование.

In work lacks of modelling of a sustainable development of the enterprise only by criterion of maximisation of its market cost without the account of results of forecasting of possibility of bankruptcy have been found out, necessity of forecasting of bankruptcy with the account of a branch accessory of the enterprise and present macroeconomic components is proved.

Key words: bankruptcy, business, crisis, simulation.

Світова фінансова криза, яка охопила майже всі національні економіки розвинутих країн, не могла не торкнутися менш розвинутих та тих, що тільки розпочали формування ринкової економіки. Тому вони є більш вразливими для кризових явищ.

У теперішній час уже недостатньо тільки констатувати кризові явища, потрібно мати інструменти діагностики та передбачення кризових явищ на рівні кожного окремого суб'єкта господарювання.

Мета роботи – обґрунтування складових сталого розвитку підприємства в умовах фінансової кризи.

Якщо виходити із сучасної теорії фірми, то головною метою кожного суб'єкта господарювання є збільшення ринкової вартості капіталу фірми. Ця мета визна-

чає всі інші похідні цілі в стратегії розвитку: максимізація прибутку, забезпечення фінансової сталості, необхідного рівня ризику та інші.

При цьому похідні цілі підпорядковуються головній меті – зростанню ринкової вартості фірми. У свою чергу, зростання вартості фірми можливо забезпечити тільки на основі її рентабельної діяльності за умов утримання фінансової сталості та необхідного рівня ліквідності.

В математичному вигляді ці умови можна виразити моделлю (1–6):

$$\text{Ринкова вартість фірми} = \text{чисті активи} + \text{EVA майбутніх періодів,} \\ \text{приведена до теперішнього моменту часу} \rightarrow \max \quad (1)$$

$$\text{EVA} = (P - T) - IC * WACC = NP - IC * WACC = (NP/IC - WACC) * IC = \\ = (ROI - WACC) * IC. \quad (2)$$

$$\text{Чисті активи} = (\text{поточні активи} - \text{поточні зобов'язання}) > 0, \quad (3)$$

$$ROI > 0, \quad (4)$$

$$WACC = PPK * dPK + PBK * dBK, \quad (5)$$

$$dPK < dBK, \quad (6)$$

де P – прибуток від звичайної діяльності;

T – податки та інші обов'язкові платежі;

IC – інвестований в підприємство капітал;

$WACC$ – середньозважена ціна капіталу;

NP – чистий прибуток;

ROI – рентабельність капіталу, який інвестовано в підприємство;

PPK – ціна позикового капіталу;

dPK – частка позикового капіталу в структурі капіталу;

PBK – ціна власного капіталу;

dBK – частка власного капіталу в структурі капіталу.

Однак сформована таким чином загальна економіко-математична модель (1–6) із функцією мети «Ринкова вартість фірми» не враховує впливу кризового стану національної економіки, в якому зараз функціонують всі суб'єкти господарювання. Тому модель потребує обов'язкового доповнення математичними обмеженнями, що враховують умову безпеки підприємства, тобто не прогнозується його банкрутство.

З позицій фінансового менеджменту можливе настання банкрутства являє собою кризовий стан підприємства, при якому воно не здатне здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності. Подолання такого стану, що діагностується як «погроза банкрутства», вимагає розробки спеціальних методів фінансового керування підприємством.

У зв'язку з тим, що банкрутство, як наслідок кризи, виникає в результаті дії сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів, наслідки багатьох із них можна передбачити, а, відповідно, і попередити, тобто своєчасно вжити заходів для їх усунення і нейтралізації. Але це можливо тільки за умови постійного моніторингу внутрішнього і зовнішнього середовища з метою вчасного виявлення можливої загрози.

Ринкова економіка виробила широку систему фінансових методів попередньої діагностики і можливого захисту підприємства від банкрутства, що одержала назву «системи антикризового фінансового управління».

Суть цієї системи управління полягає в тому, що погроза банкрутства діагностується ще на ранніх стадіях її виникнення, що дозволяє вчасно пустити в хід спеціальні фінансові механізми та обґрунтувати необхідність застосування певних реорганізаційних процедур. Якщо ці механізми і процедури в силу несвоєчасного чи недостатньо ефективного їх здійснення не допомогли фінансовому оздо-

ровленню підприємства, воно змушене в добровільному чи примусовому порядку припинити свою господарську діяльність і почати ліквідаційні процедури.

Основною метою антикризового фінансового управління є швидке поновлення платоспроможності і відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства для запобігання його банкрутства. З урахуванням цієї мети на підприємстві розробляється спеціальна політика антикризового фінансового управління при загрозі банкрутства.

Політика антикризового фінансового управління являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає в розробці і використанні системи методів попередньої діагностики погрози банкрутства і механізмів фінансового оздоровлення підприємства, які забезпечують його захист від банкрутства.

Основні ознаки банкрутства підприємства поділяють на дві групи:

1. Показники, що сигналізують про можливість погіршення фінансового стану підприємства.

2. Показники, що свідчать про ймовірність банкрутства в найближчому майбутньому.

Рівень поточної загрози банкрутства діагностують за допомогою коефіцієнта абсолютної платоспроможності.

Рівень майбутньої загрози банкрутства діагностують за допомогою двох показників: коефіцієнта поточної платоспроможності та коефіцієнта автономії.

Здатність до нейтралізації загрози банкрутства за рахунок внутрішнього потенціалу підприємства діагностують за допомогою двох показників: коефіцієнта рентабельності капіталу й коефіцієнта обіговості активів.

Першим застосовувати аналіз співвідношень фінансових коефіцієнтів як метод прогнозування банкрутства почав Уільям Бівер. Ним була запропонована система показників для оцінки фінансового стану з метою діагностики банкрутства, на основі дослідження трендів показників.

Зараз існує багато різних методів для діагностики можливості банкрутства. Найпопулярнішим з них є дискримінантний аналіз.

Зміст дискримінантного аналізу полягає в тому, що за допомогою математично-статистичних методів будують функцію та розраховують інтегральний показник, на підставі якого можна з достатньою ймовірністю передбачити банкрутство суб'єкта господарювання. Дискримінантний аналіз ґрунтується на емпірично-індуктивному дослідженні фінансових показників великої кількості підприємств, одні з яких збанкрутіли, а інші успішно продовжують свою діяльність.

Найбільш використовуваними методами оцінки ймовірності банкрутства підприємства є Z-моделі, запропоновані відомим західним економістом Е. Альтманом [7]. Найпростішою з цих моделей є двофакторна модель, для якої вибирають всього два показники: коефіцієнт поточної ліквідності (X_1) і коефіцієнт капіталізації (частка позикового капіталу в загальному капіталі) (X_2). Для США ця модель виглядає таким чином:

$$Z = -0,3877 - 1,0736X_1 + 0,579X_2 \quad (7)$$

Для підприємств, у яких $Z = 0$, ймовірність банкрутства дорівнює 50 %. Якщо $Z < 0$, то ймовірність банкрутства менша 50 %, а якщо $Z > 0$, то більша 50 % [1].

У практиці західних підприємств широко використовують п'ятифакторну модель Альтмана. У загальному вигляді індекс кредитоспроможності (Z-рахунок) має вигляд [7]:

$$Z = 0,012X_1 + 0,014X_2 + 0,033X_3 + 0,006X_4 + 0,999X_5, \quad (8)$$

де X_1 – власний оборотний капітал / загальна вартість активів;

X_2 – нерозподілений прибуток / загальна вартість активів;

X_3 – прибуток до сплати відсотків по кредитах і податках / загальна вартість активів;

X_4 – ринкова вартість звичайних та привілейованих акцій / позиковий капітал;

X_5 – виручка від реалізації / загальна вартість активів.

Якщо $Z < 1,81$ – імовірність банкрутства досить висока; якщо $1,81 < Z < 2,675$ – вірогідність банкрутства середня; якщо $2,675 < Z < 2,99$ – імовірність банкрутства невелика і якщо $Z > 2,99$ – вірогідність банкрутства незначна.

З огляду на недостатність розвитку фондового ринку України звертання більшості українських підприємств до моделі Альтмана буде некоректним.

Тому для визначення імовірності банкрутства українських підприємств доцільно скористатися модифікованим варіантом п'ятифакторної моделі, яку Е. Альтман запропонував у 1983 р. для компаній, акції яких не котируються на біржі [7]:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5, \quad (9)$$

де X_4 – балансова вартість власного капіталу / позиковий капітал.

Якщо $Z > 1,23$, то ризик банкрутства мінімальний, в іншому випадку підприємству з великою ймовірністю загрожує банкрутство.

Узагалі відповідно до цієї формули підприємства з рентабельністю, вищою за деяку межу, стають «занадто сильними». В умовах України рентабельність окремого підприємства значною мірою піддається небезпеці зовнішніх коливань. Тому ця формула в наших умовах повинна мати менші параметри за різних показників рентабельності.

Модель Спрінгейта була побудована Гордоном Л. В. Спрінгейтом [1]:

$$Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4, \quad (10)$$

де X_1 – власний оборотний капітал / загальна вартість активів;

X_2 – прибуток до сплати відсотків по кредитах і податків / загальна вартість активів;

X_3 – прибуток до сплати податків / поточні зобов'язання;

X_4 – виручка від реалізації / загальна вартість активів.

Якщо Z – показник $< 0,862$, то підприємство є потенційним банкрутом.

Ліс адаптував методику Альтмана для Великобританії, за якою граничне значення Z дорівнює 0,037 [2]:

$$Z = 0,053X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4, \quad (11)$$

де X_1 – оборотні активи / загальна вартість активів;

X_2 – прибуток від реалізації / загальна вартість активів;

X_3 – нерозподілений прибуток / загальна вартість активів;

X_4 – власний капітал / позиковий капітал.

Британські вчені Таффлер і Тішоу запропонували в 1977 р. чотирифакторну модель, яка надає точну картину фінансового стану корпорації [3]:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4, \quad (12)$$

де X_1 – прибуток від реалізації / поточні зобов'язання;

X_2 – оборотні активи / позиковий капітал;

X_3 – поточні зобов'язання / загальна вартість активів;

X_4 – виручка від реалізації / загальна вартість активів.

Якщо величина $Z > 0,3$, то це свідчить про можливість успішної діяльності підприємства у довгостроковій перспективі, якщо $Z < 0,2$, ймовірність банкрутства дуже висока.

Модель Creditmen є одним із варіантів інтегрального підходу до оцінювання фінансового стану підприємства, розробленого у Франції Ж. де Паляном, відповідно до якого фінансова ситуація підприємства може бути точно охарактеризована показником [4]:

$$Z = 25X_1 + 25X_2 + 10X_3 + 20X_4 + 20X_5, \quad (13)$$

де X_1 – високоліквідні активи / поточні зобов'язання;

X_2 – власний капітал / зобов'язання;

X_3 – високоліквідні активи / баланс;

X_4 – виручка / дебіторська заборгованість;

X_5 – виручка / дебіторська заборгованість.

Коефіцієнти рівняння при змінних виражають частку впливу кожного показника.

Якщо $Z = 100$ – фінансова ситуація нормальна;

$Z > 100$ – фінансова ситуація добра;

$Z < 100$ – фінансова ситуація викликає тривогу.

Отже, в зарубіжній практиці вже існує багато моделей визначення ймовірності настання банкрутства фірм. Однак в Україні використання зарубіжних дискримінантних моделей ускладнюється такими чинниками:

- моделі побудовані за даними іноземних компаній, а будь-яка країна має свою специфіку (про що свідчать дослідження багатьох вчених);
- критерій Z побудований в основному в минулі десятиріччя; за останні роки економічна ситуація змінилась в усьому світі і тому абсолютно не очевидно, що повторення аналізу на більш пізніх даних залишило б структурний склад моделей без змін;

- існують розбіжності у врахуванні вагомості окремих показників у моделях;
- на формування деяких показників значно впливає інфляція;
- балансова вартість окремих активів не відповідає їх ринковій ціні;
- існують інші об'єктивні причини, які визначають необхідність коригування коефіцієнтів значимості показників, наведених у моделях, та врахування низки інших показників оцінки кризового розвитку підприємства.

На основі аналізу роботи вітчизняних підприємств різних галузей, що збанкрутіли в перше десятиріччя XXI століття, науковцями України на основі кількох методик прогнозування банкрутства обґрунтовано універсальну дискримінантну модель [5]:

$$Z = 1,03X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6, \quad (14)$$

де X_1 – cash-flow / зобов'язання;

X_2 – загальна вартість активів / зобов'язання;

X_3 – чистий прибуток / загальна вартість активів;

X_4 – чистий прибуток / виручка від реалізації;

X_5 – виробничі запаси / виручка від реалізації;

X_6 – виручка від реалізації / загальна вартість активів.

Результати розрахунків, отриманих за даною моделлю, можна інтерпретувати таким чином:

$Z > 2$ – підприємство вважається фінансово стійким, йому не загрожує банкрутство;

$1 < Z < 2$ – фінансова рівновага (фінансова стійкість) підприємства порушена, але за умови переходу на антикризове управління банкрутство йому не загрожує;

$0 < Z < 1$ – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів;

$Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом.

До недоліків цієї моделі слід віднести, в першу чергу, відсутність урахування галузевої специфіки підприємств (рівня прибутковості галузі, її стратегічного значення, конкурентних переваг, тривалості операційного та фінансового циклів та ін.).

Спроби врахувати галузеву специфіку здійснювались різними науковцями для різних галузей промисловості. Для підприємств вугільної промисловості з обмеженими запасами наприкінці XX століття функцію прогнозування банкрутства обґрунтував Я. В. Дробот [7]:

$$Fb = 4,3572 * X_1 / X_2 + 0,1916 * X_3 + 3,2826 * X_4 - 27,1969, \quad (15)$$

де X_1 – річний чистий грошовий потік (cash-flow) підприємства, грн.;

X_2 – чиста вартість активів підприємства, грн.;

X_3 – рентабельність активів, %;

X_4 – фондвіддача, долі одиниць.

Однак така модель теж має недоліки: незважаючи на те, що вона отримана для конкретної галузі, вона не враховує зміни у макроекономічній складовій національної та світової економік, тобто наявності світової фінансової кризи та інші.

Тому можна стверджувати, що універсальної моделі прогнозування банкрутства підприємств не існує, вона повинна будуватися для кожної галузі економіки з урахуванням національної та світової макроекономічних складових у конкретний часовий період.

Висновки. На основі проведених досліджень можна стверджувати, що моделювання сталого розвитку підприємства повинне здійснюватися за критерієм максимізації його ринкової вартості з урахуванням результатів прогнозування можливості банкрутства. Жодна з існуючих моделей прогнозування банкрутства не є універсальною, тому моделі прогнозування банкрутства повинні постійно оновлюватися та враховувати галузеві складові та макроекономічні складові функціонування підприємств у конкретний часовий період.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Прогнозная модель платежеспособности Спрингейта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://afdanalyse.ru/publ/1/prognoznaja_model_platezhеспособности_springejta/13-1-0-39
2. Модель Лиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://afdanalyse.ru/publ/1/model_lisa/13-1-0-107
3. Прогнозирование вероятности банкротства на основе модели Таффлера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://afdanalyse.ru/publ/1/bankrot_taffler/13-1-0-37
4. Метод credit-men, оценки финансовой ситуации на предприятии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://afdanalyse.ru/publ/1/metod_credit_men_ocenki_finansovoj_situacii_na_predpriyatii/13-1-0-121
5. **Терещенко О. О.** Фінансова санація та банкрутство підприємств / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с.
6. **Дробот Я. В.** Прогнозирование возможности банкротства предприятий угольной промышленности Украины / Я. В. Дробот // Актуальні проблеми економіки : зб. наук. пр. Дніпропетр. держ. ун-ту. – Т. 6. – Д. : Навчальна книга, 2000. – С. 49–54.
7. **Altman E. I.** Corporate Financial Distress: a complete guide to predicting, avoing, and dealing with bankruptcy / E. I. Altman. – N.Y. : John Wiley. – 1983. – 368 p.

Надійшла до редколегії 20.01.2012

А. О. Лобода*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ФІНАНСУВАННЯ
РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ**

Розглянуто напрями ефективного використання ресурсного потенціалу регіону, його фінансове забезпечення, акцентовано увагу на оцінці інвестиційної привабливості галузей регіону.

Ключові слова: ресурсний потенціал, регіон, галузь, інвестиційна привабливість, фінансовий потенціал, виробничий потенціал, трудовий потенціал, природний потенціал.

Рассмотрены направления эффективного использования ресурсного потенциала региона, его финансовое обеспечение, акцентировано внимание на оценке инвестиционной привлекательности отраслей региона.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, регион, отрасль, инвестиционная привлекательность, финансовый потенциал, производственный потенциал, трудовой потенциал, природный потенциал.

The directions of the effective using of the region resource potential, its financial providing are considered, attention is accented on the estimation of investment attractiveness of the region industries.

Key words: resource potential, region, industry, investment attractiveness, financial potential, production potential, labour potential, natural potential.

Слабкий розвиток інфраструктурних елементів суттєво сповільнює подальше економічне зростання в регіоні. Високий рівень розвитку інфраструктури як важлива передумова ефективності капіталовкладень, і, відповідно, додатковий чинник зацікавленості потенційних інвесторів є серйозною базою подальшої стабілізації економіки і зростання обсягів виробництва та його якості. Важливу роль відіграє також те, що в галузях інфраструктури економічні кризи є чи не найменш відчутними в Україні. Роль інфраструктури в економічному розвитку регіону підкреслює також і той факт, що в офіційно ухваленій в Україні «Програмі заохочення іноземних інвестицій» пріоритетними сферами іноземного інвестування є, зокрема, транспортна інфраструктура, зв'язок, соціальна інфраструктура (мережа оздоровчих курортно-туристичних комплексів, рекреаційних об'єктів, готельних комплексів тощо) [1].

Тому вибір інвестиційного проекту потребує обґрунтування, щоб забезпечити зниження ризику під час прийняття управлінських рішень. Для цього необхідно мати науково обґрунтований інструментарій обробки формаційних потоків. Елементами такого інструментарію в аналітичних дослідженнях можливих варіантів є економетричні методи і процедури.

Вагомий вклад в розвиток науки щодо ресурсного забезпечення регіонів України та ефективності їх використання внесли К. Воблий, Ф. Заставний, О. Щаблій, П. Ващенко, М. Долішній, а також такі вчені-регіоналісти як: Е. Алаєв, Н. Некрасов, О. Румянцев, В. Павленко, М. Чумаченко та ін. [2–6].

В Україні розроблені певні науково-методологічні основи для формування та реалізації регіональної політики. Діапазон дослідження даної проблеми в науковій літературі досить великий, проте ряд авторів відзначає недостатню методологічну базу, відсутність всебічної інформації про соціально-економічні процеси в областях; не створена єдина методика оцінки ресурсного забезпечення регіонів.

Отже, метою даної статті є розгляд перспективних напрямів фінансування розвитку регіону за допомогою оцінки ресурсного потенціалу його галузей.

Ресурсний потенціал зумовлює здатність регіону розвиватися. Тому прийняття рішень щодо стратегічних напрямів розвитку галузей регіону, визначення слабких та сильних ланок, співставлення ресурсних можливостей розвитку окремих територій є на сьогодні одним з основних завдань регіональної політики. На нашу думку, перш за все, необхідно проводити оцінку наявного потенціалу певного виду ресурсу в регіоні, що дасть змогу проаналізувати напрями розвитку регіону як на даному етапі, так і на перспективу.

Оцінка ресурсного потенціалу регіону також дасть можливість визначити інвестиційну привабливість окремих галузей, адже їх розвиток напряму залежить від забезпеченості тими чи іншими видами ресурсного потенціалу, включаючи основний – фінансовий потенціал.

Для аналізу пропонується застосовувати експертний метод бальної оцінки певного виду ресурсу, що розглядався вже деякими авторами, за яким:

$$R_i = \sum_{k=1}^n b_{ki} / n, \quad (1)$$

де R_i – середнє статистичне значення експертних оцінок;

n – кількість експертів, що брали участь в оцінюванні i -го виду ресурсу;

b_{ki} – бальна оцінка i -го виду ресурсу k -м експертом [7].

Для оцінювання компонентів ресурсного потенціалу автором пропонується застосовувати шестибальну шкалу $b_{ki} = [1, 6]$, за якою відносна оцінка потенціалу певного виду ресурсу буде відповідати певній кількості балів (табл.).

Таблиця

Бальна оцінка ресурсного потенціалу регіону

Бали	Оцінка потенціалу певного виду ресурсу	Характеристика
1	Майже відсутній	Ресурс практично відсутній і не має ніякого впливу на розвиток регіону. Потенціал ресурсу такий мізерний, що не дозволяє залучити його до забезпечення стабільного розвитку регіону
2	Дуже незначний	Потенціал ресурсу є настільки недостатнім для забезпечення динамічного розвитку регіону, що ним також можна знехтувати, як і в попередньому випадку
3	Задовільний	Ресурс спостерігається в незначних обсягах, але є достатнім для відносно комплексного розвитку регіону
4	Помітний	Потенціал ресурсу здатний забезпечити помітний вплив на розвиток регіону
5	Значний	Спостерігається дуже великий надлишок даного ресурсу, що дозволяє виділити його як основний серед сукупного ресурсного потенціалу
6	Потужний	Потенціал ресурсу є основою розвитку регіону

Вид ресурсу, що отримав найвищу оцінку, є ресурсною домінантою, спроможною стати поштовхом для забезпечення соціально-економічного розвитку регіону, а також визначити подальші перспективні напрями його розвитку.

Для аналізу інвестиційної привабливості галузі, на наш погляд, необхідно використовувати оцінку таких основних видів ресурсів як:

– фінансовий потенціал – забезпечення розвитку галузі достатньою кількістю коштів;

– виробничий потенціал – спроможність галузі виробляти промислову і сільськогосподарську продукцію;

– трудовий потенціал – забезпеченість галузі трудовими ресурсами, а саме оцінка наявності працездатного населення певного віку, безробітних тощо, тобто демографічної ситуації в галузі;

– природний потенціал – залежно від мети оцінки – забезпеченість галузі певними видами природних ресурсів (земельні, лісові, водні тощо).

Також, залежно від цілей такого аналізу (переважно для доцільності інвестування), можна говорити про оцінку забезпеченості галузі такими видами ресурсів як інформаційні, інноваційні, наукові, екологічні, інтелектуальні тощо.

Існує декілька методик оцінки рівня інвестиційної привабливості галузей та регіону в цілому. Усі методи переважно застосовують інтегральні індекси, які спираються на використання різноманітних показників. Серед них:

- загальний обсяг виробництва підприємства регіонів;
- чисельність населення;
- середня заробітна платня;
- ступінь розвитку банківської інфраструктури регіону;
- кількість приватизованих підприємств;
- кількість безробітних;
- кредиторська заборгованість підприємств регіону;
- доходи місцевих бюджетів;
- реальний обсяг інвестування в економіку регіонів у минулому;
- заборгованість із заробітних плат тощо.

Різнорічні методики використовують дані показники для визначення загального стану економічного становища в регіоні, а також для оцінки рівня його інвестиційної привабливості.

Проте експертний метод бальних оцінок певного ресурсу, на наш погляд, є значно простішим та вимагає менших затрат часу. Так, у результаті сумування балів отримані показники при використанні інтегрального методу дають змогу визначити місце кожного регіону або галузі за ступенем його інвестиційної привабливості. Того ж результату ми досягаємо і при використанні експертного методу бальних оцінок, опускаючи розрахунок зазначених показників та використовуючи лише оцінку забезпеченості галузі тим чи іншим видом ресурсу.

На основі ранжування галузей за отриманими балами можна виділити такі зони (на основі використання середнього значення за чотири основними видами ресурсного потенціалу):

1) Зона потужного рівня інвестиційної привабливості. Сюди можна віднести галузі із сумою балів від 24 до 20.

2) Зона високого рівня інвестиційної привабливості – галузі, що набрали суму балів від 19 до 15.

3) Зона середньої інвестиційної привабливості. До неї відносимо галузі з інтервалом від 14 до 10 балів.

4) Зона низької інвестиційної привабливості. Сюди відносимо решту галузей, що мають від 9 до 5 балів.

5) Зона незадовільної інвестиційної привабливості – галузі із сумою балів менше 5.

Застосування експертного методу бальних оцінок дає можливість зіставити їх, а, отже, визначити інвестиційну привабливість галузі.

Із використанням додаткових видів ресурсного потенціалу галузі для більш глибокої оцінки інвестиційної привабливості збільшиться відповідно загальна сума балів згідно зі шкалою оцінки компонентів ресурсного потенціалу залежно від того, яка кількість ресурсів оцінюється.

У даному випадку ми можемо говорити лише про оцінку інвестиційної привабливості саме галузі, адже рівень її розвитку характеризується розвитком відповідного ресурсного потенціалу. Для оцінки рівня інвестиційної привабливості ре-

гіону ефективнішим буде, звичайно, метод інтегральних показників, оскільки на рівень розвитку регіону впливає досить багато факторів.

Отримані дані також можуть служити для інших аналітичних досліджень найперспективніших регіонів у плані інвестування. Експертний метод бальних оцінок може також мати широке застосування при комплексному економічному аналізі як на мікрорівні, так і на рівні окремих підприємств.

Будь-яка методика, в тому числі і запропонована, повинна допомогти у вирішенні таких питань як:

- підвищення ефективності використання бюджетних інвестиційних ресурсів;
- формування територіальних, галузевих та інших напрямлень інвестиційних потоків;
- створення сприятливого інвестиційного клімату;
- удосконалення механізмів обґрунтування та залучення інвестицій;
- зниження ступеня ризиків для інвесторів.

В умовах обмеженості бюджетних та інших фінансових ресурсів саме внутрішній потенціал територій слід уважати головним ресурсом їх розвитку. Забезпечення ефективного використання і подальшого нарощення ресурсного потенціалу регіону має стати одним із головних пріоритетів діяльності місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування і територіальних громад [8].

Стратегія зміцнення ресурсного потенціалу регіону та підвищення його конкурентоспроможності передбачає:

- створення економічних, організаційних та нормативно-правових передумов для реалізації основних принципів сталого розвитку регіонів;
- здійснення реструктуризації економіки регіону на основі запровадження інвестиційно-інноваційної моделі з урахуванням особливостей його потенціалу;
- широкий розвиток підприємництва, насамперед малого та середнього бізнесу як головного чинника соціально-економічного розвитку регіону, підвищення зайнятості населення, наповнення місцевих бюджетів;
- зміцнення економічної інтеграції регіону на основі максимально ефективного використання його конкурентних переваг;
- сприяння всебічному розвитку людського потенціалу на основі стабілізації та поліпшення демографічної ситуації, досягнення продуктивної зайнятості населення, розвитку соціальної інфраструктури;
- розбудову та модернізацію інфраструктури регіонального розвитку для підвищення інвестиційної привабливості регіону, поліпшення умов запровадження передових інноваційних технологій;
- вдосконалення системи охорони довкілля та використання природних ресурсів, механізмів та інструментів реалізації екологічної політики [9].

Для реалізації поставлених завдань доцільно створити Обласний комітет регіонального розвитку, який би формував і реалізував державні регіональні програми з урахуванням ініціативи регіонів та використанням відомчих розробок. Першочерговим завданням є також обґрунтування рівнів регіонального управління – загальнодержавного, регіонального, локального, а також чітке розмежування їх функцій.

На загальнодержавному рівні управління має визначатися генеральний напрям соціально-економічного розвитку регіону, розробляється Державна програма комплексного соціально-економічного розвитку та розміщення продуктивних сил, регіональні програми. Держава поширює свою діяльність на всю територію країни в економічній, соціальній, культурній і політичній сферах, у тій їх частині, що має загальнодержавне значення.

Регіональний рівень управління повинен охоплювати господарські комплекси основних мікрорайонів та адміністративних областей. У межах цих територій

визначається загальна стратегія розвитку господарства на основі виконання державних регіональних програм, узгоджуються напрями природокористування виробничої та адміністративної діяльності. Для кожного макрорайону складається прогнозно-індикативний план і схема розвитку та розміщення продуктивних сил.

Місцевий рівень управління повинен забезпечувати реалізацію всіх рішень від макро- до мікрорівня на підзвітній території. Місцеві органи контролюють використання всіх видів природних ресурсів, забезпечують їх охорону, провадять у життя ефективну соціальну, економічну й екологічну політику. На локальному рівні розробляються прогнозно-індикативний план соціально-економічного розвитку території, схема і проект районного планування та інші інноваційні форми територіальної організації господарства. Місцеве самоврядування мусить поступово набути широких прав, фінансової автономії і нести всю відповідальність за стан справ на відповідних територіях [10].

Сьогодні можна також говорити про розвиток нових видів ресурсного потенціалу, про що йшлося вище. Серед них виділяють, перш за все, інноваційний потенціал, який розглядається як основа формування нового економічного, соціально-культурного та екологічного обличчя області, з власною стратегією якісного оновлення [11]. Інноваційний потенціал фіксує основні принципи та орієнтири перспективної політики розвитку регіону, служить джерелом інформації для розроблення територіальних цільових комплексних планів та програм, наукових та інвестиційних проектів, які розробляються в регіоні. Така оцінка дає змогу виявити реальну базу подальшого економічного, екологічного та соціально-культурного розвитку регіону, а також урахувати можливі ресурсні, демографічні та екологічні обмеження.

Також серед ресурсів регіону виділяють інформаційний потенціал, адже ступінь інформатизації суспільства є важливим показником розвитку його економічного потенціалу. І в умовах сучасного технологічного прогресу інформаційні ресурси починають посідати одне з важливих місць серед усього економічного потенціалу регіону. Використання сучасних технологій обробки і передачі інформації має вирішальне значення для підвищення конкурентоспроможності економіки окремого регіону та входження її до світової системи як на державному рівні, так і в недержавних секторах економіки. А для цього необхідно насамперед створити єдиний інформаційний простір у державі (єдину систему формування і використання економічних, соціальних, промислових показників) з орієнтацією на подальшу інтеграцію до світової системи економіки.

Ефективне фінансове забезпечення усіх сфер життєдіяльності регіону вимагає наявності трьох найважливіших компонентів, а саме:

- оптимальної організаційної структури;
- ефективного економічного механізму управління;
- автоматизації процесів збирання, зберігання і обробки інформації [11].

Управління життєдіяльністю регіону в сучасних умовах практично неможливе без урахування та узгодження усього розмаїття факторів, що впливають на стан життєзабезпечення, тобто без використання повної, достовірної, актуальної та своєчасної інформації. Тому створення регіональної інформаційної системи та виставлення її в Інтернет дасть можливість користувачам у межах області, держави, світу отримати інформацію про розвиток регіону, території, окремої галузі.

Створення регіональної інформаційної системи передбачає можливість інтеграції регіональних інформаційних ресурсів на загальнодержавному рівні, тому її розробка та впровадження зумовлять значне підвищення загального рівня інформатизації кожного регіону і держави в цілому та входження України у світовий інформаційний простір.

Деякі автори у складі природноресурсного потенціалу виділяють також екологічний потенціал, деякі говорять про екологічний потенціал як про важливу

складову ресурсного потенціалу регіону. Але зрозуміло одне, що вже сьогодні, й особливо у перспективі, екологічна ситуація в регіонах визначатиме можливості розвитку і розміщення продуктивних сил та рівень сприятливості територій для проживання і життєдіяльності людей [11].

Тому, щоб забезпечити раціональне використання природних ресурсів, перетворення природноресурсного потенціалу в дієвий чинник регіонального розвитку, регіональним і місцевим органам виконавчої влади потрібно зосередити увагу на таких завданнях:

- реалізація заходів щодо проведення інвентаризації мінерально-сировинних та інших природних ресурсів і здійснення їх економічної оцінки;
- виведення з експлуатації або забезпечення належного рівня безпеки особливо екологічно небезпечних об'єктів;
- запровадження екологічно чистих і ресурсозберігальних технологій;
- запровадження економічних важелів щодо зменшення негативного впливу виробничих об'єктів на забруднення навколишнього середовища;
- законодавчо-нормативне впорядкування майнових питань і питань господарської діяльності, пов'язаних із використанням землі [12].

Головними напрямками діяльності влади щодо розвитку виробничого потенціалу регіонів мають бути:

- реструктуризація економіки, розширення її галузевої спеціалізації;
- створення на сучасній технологічній базі переробних галузей промисловості в кожному регіоні;
- екологізація виробництва;
- розбудова виробничої, транспортної і ринкової інфраструктури;
- сприяння розвитку підприємництва;
- реалізація інноваційної політики в регіонах, забезпечення ефективного управління комунальною власністю.

Забезпечення всебічного розвитку трудового потенціалу регіону вимагає вироблення системи заходів для удосконалення порядку розроблення соціальних програм, спрямованих на вирішення найгостріших проблем регіону:

- забезпечення зайнятості населення, створення нових робочих місць;
- формування державного та місцевих бюджетів у галузях освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та культури на основі загальнодержавних соціальних стандартів;
- формування та реалізація державної політики у сфері регулювання внутрішньорегіональної та міжрегіональної трудової міграції;
- запровадження нових механізмів розвитку регіональної соціальної інфраструктури на основі залучення коштів держави, регіонів і бізнесу;
- запровадження в повному обсязі реформування системи пенсійного забезпечення тощо [12].

На нашу думку, залучення додаткових фінансових ресурсів місцевого та регіонального розвитку потребує принципової зміни регулювальних підходів як на місцевому, так і на державному рівнях, іншого рівня кваліфікації та організованої постійної роботи щодо розширення та фінансування ресурсної бази для забезпечення стійкого розвитку міст і регіонів.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Береснева Л. П.** Финансовые проблемы региона / Л. П. Береснева // Финансы. – 2003. – № 10. – С. 11–13.
2. **Долішній М.** Ринкові механізми регіонального управління / М. Долішній, О. Мошенець // Регіон. економіка, 2001. – №1. – С. 7.
3. **Заставний Ф. Д.** Населення України / Ф. Д. Заставний. – Львів : МП «Край», 2003. – 224 с.

4. Алаев Е. Б. Эффективность комплексного развития экономического района / Е. Б. Алаев. – М. : Наука, 1965. – 112 с.
5. Некрасов Н. Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы / Н. Н. Некрасов. – М., 1978. – С. 40.
6. Чумаченко Н. Г. Экономика региона: теоретические основы, функциональная деятельность / Н. Г. Чумаченко. – Донецк, 1995. – С. 14.
7. Монастирський Г. Методологія аналізу ресурсного потенціалу / Г. Монастирський // Наукові записки. – 2005. – № 14. – С. 23–27.
8. Суховірська О. Б. Фінансові ресурси місцевих органів влади [Текст] / О. Б. Суховірська // Фінанси України. – 2002. – № 11. – С. 61–67.
9. Лебединська О. Стратегічне планування й визначення стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку регіонів / О. Лебединська // Управління сучасним містом. – 2003. – № 10–12. – С. 102.
10. Розпутенко І. В. Ефективність державного управління : моногр. / І. В. Розпутенко, Ю. М. Бажан, О. І. Кілієвич, О. В. Метес. – К. : КІС, 2002. – 420 с.
11. Стратегія соціально-економічного розвитку регіону : моногр. / М. А. Хвесик, Л. М. Горбач, Н. В. Вишневська, Ю. М. Хвесик. – К. : Кондор, 2004. – 376 с.
12. Природноресурсний потенціал сталого розвитку України / Б. М. Данилишин, С. І. Дорогунцов, В. С. Міщенко та ін. – К. : РВПС України, 1999. – С. 6–10.

Надійшла до редколегії 22.12.2011

УДК 314.5

М. В. Ніколайчук

Хмельницький національний університет

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ У СИСТЕМІ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ

На основі етапів розвитку формалізовано розподіл функціонального навантаження між учасниками формування, застосування та відтворення людського капіталу. Проаналізовано ефекти особи, суб'єктів господарювання та держави від управління людським капіталом.

Ключові слова: людський капітал, людський потенціал, управління людським капіталом.

На основе этапов развития формализовано распределение функций между участниками формирования, использования и воспроизводства человеческого капитала. Проанализированы личные эффекты, эффекты субъектов хозяйствования и государства от управления человеческим капиталом.

Ключевые слова: человеческий капитал, человеческий потенциал, управление человеческим капиталом.

Based on the stages of formalized functional load distribution between the parties forming the use and reproduction of human capital. Analyzed the effects persons, entities and the state of human resources management.

Key words: human capital, human potential, human resources management.

У ході еволюції економічних теорій та концепцій людський капітал трансформується від ролі учасника виробничих процесів за домінування аграрної та індустріальної формацій до ролі ключового чинника виробництва та в системі факторів: земля, капітал, робоча сила набувають домінуючого значення. Доміну-

юча роль людського капіталу найбільшою мірою проявляється на етапі функціонування інформаційного суспільства та наміченого переходу до економіки знань.

На відміну від землі та капіталу, людський капітал (робоча сила) не може бути переданий як виробничий ресурс безпосередньому експлуатанту. Останнє перетворює процес управління людським капіталом на систему складних важелів, інструментів та заходів, що і визначає актуальність запропонованої публікації.

Великим значенням проблеми управління людським капіталом зумовлена увага до неї таких учених як Г. Беккер, Т. Шульц, Р. Солоу, Л. Туроу, В. Антонюк, О. Грішнова, М. Долішній, Л. Семів, Л. Шевчук та ін. Напрацьовані до цього часу результати дали можливість сформулювати понятійно-категорійний апарат, виробити підходи до оцінювання людського капіталу. Водночас специфічна проблема переходу права власності, перетворення потенціалу на капітал залишаються актуальними і на сучасному етапі розвитку економічної науки.

З огляду на наведені актуальні проблеми, **метою статті** визначено аналіз існуючих підходів та перспектив розвитку управління людським капіталом у системі сучасних економічних концепцій.

Ефективне управління людським капіталом передбачає його формування на рівні людського потенціалу, набуття статусу та формалізацію, раціональне застосування як особистого, бізнесового та соціально-економічного активу. Водночас існуюча практика формування людського капіталу передбачає його відтворення протягом усього періоду життя особи.

Останнє виступає причиною періодизації формування людського капіталу, етапності управління ним, розподілу функцій розвитку (табл.).

Наближено до етапів життєвого циклу особи, що включає її народження, виховання, отримання загальної, професійно-технічної та вищої освіти, працю та пенсійний період, на наш погляд, доцільно виділити два з них – формування та реалізації людського капіталу.

Формою відтворення та реалізації людського капіталу особи на етапі формування виступає навчання, на етапі активної реалізації – самореалізація та конкуренція за ресурси. Водночас формою реалізації людського капіталу держави виступає відтворення її економічного потенціалу, яке визначається масштабами економіки на основі обсягів споживання населення, а на етапі реалізації трудового потенціалу – спроможністю освоїти іноземні інвестиції та інновації.

Суб'єктами формування людського капіталу виступають: особа та сім'я на особистому рівні як середовище первинного навчання та виховання; суб'єкт господарювання на бізнесовому рівні як середовище реалізації людського капіталу економічно-активного населення; держава – на загальнонаціональному рівні як середовище нормативно-правового забезпечення, соціально-економічного регулювання, гаранта соціального розвитку, медичного забезпечення, освіти.

Указані засоби управління людським капіталом охоплюють різні сфери людського розвитку, об'єднані за критерієм спроможності забезпечити управлінський ефект. Серед них слід виділити традиційні – освіту, виховання, соціальний захист, охорону здоров'я, макроекономічну політику, законодавче регулювання, інноваційну політику, пенсійне забезпечення тощо.

Результатом функціонування підсистеми формування людського потенціалу є нагромадження в особі та спільноті сукупності компонент, що забезпечують їх перетворення на людський капітал. Перетворення потенціалу на капітал відбувається за окремими фізіологічними та набутими компонентами, що у формі ринкового попиту визначають механізм селективного вибору компонент людського потенціалу, придатних до комерційного використання, та перетворюють сформований потенціал на капітал.

Таблиця 1

Періодизація, етапи та розподіл функцій розвитку людського капіталу [запропоновано автором]

Етап формування та реалізації людського капіталу	Етап життєвого циклу	Період	Група людського капіталу*	Форми реалізації	Суб'єкт формування	Управлінські інструменти
Формування	Народження	До 2 років	Особистий	Навчання	Сім'я, держава	Виховання, освіта, соціальний захист
	Соціально-економічний		Економічний потенціал держави	Держава	Макроекономічна політика, законодавча база	
	Дитячий садок	2–7 років	Особистий	Навчання	Сім'я, держава	Виховання, освіта, соціальний захист
	Соціально-економічний		Економічний потенціал держави	Держава	Макроекономічна політика, законодавча база	
	Школа	7–18 років	Особистий	Навчання	Сім'я, особа, держава	Виховання, освіта, соціальний захист
	Соціально-економічний		Економічний потенціал держави	Держава	Макроекономічна політика, законодавча база, інноваційна політика	
	Професійно-технічна освіта	16–19 (40) років	Особистий	Навчання, отримання кваліфікації	Сім'я, особа, держава	Освіта, соціальний захист
	Соціально-економічний		Економічний потенціал держави	Держава	Макроекономічна політика, законодавча база, інноваційна політика	
	Вища освіта	17–23 (40) років	Особистий	Навчання, отримання кваліфікації	Сім'я, особа, держава	Освіта, соціальний захист
	Соціально-економічний		Економічний потенціал держави	Держава	Макроекономічна політика, законодавча база, інноваційна політика	
Реалізація, відтворення	Працевлаштування	17–28 років	Особистий	Самореалізація, конкуренція за ресурси	Особа	Самовдосконалення
	Бізнесовий		Праця	Суб'єкт господарювання	Перепідготовка, управління персоналом	
	Кар'єрне зростання	25–40 років	Соціально-економічний	Економічний потенціал держави	Держава	Макроекономічна політика, законодавча база, інноваційна політика
			Особистий	Самореалізація, конкуренція за ресурси	Особа	Самовдосконалення
			Бізнесовий	Праця	Суб'єкт господарювання	Перепідготовка, управління персоналом
	Досягнення успіху	35–60 років	Соціально-економічний	Економічний потенціал держави	Держава	Макроекономічна політика, законодавча база, інноваційна політика
Особистий	Самореалізація, конкуренція за ресурси		Особа	Самовдосконалення		
Реалізації	Пенсійне забезпечення	60 років	Бізнесовий	Праця	Суб'єкт господарювання	Перепідготовка, управління персоналом
			Соціально-економічний	Економічний потенціал держави	Держава	Макроекономічна політика, законодавча база, інноваційна політика
			Соціально-економічний	Економічний потенціал держави	Держава	Макроекономічна політика, законодавча база, пенсійне забезпечення

*Особистий – людський капітал особи. Бізнесовий – людський капітал суб'єктів господарювання. Соціально-економічний – людський капітал на рівні держави.

Елемент селективного вибору, на наше переконання, виступає об'єднувальною ланкою конвертування потенціалу в капітал. І хоча серед наукових публікацій йому не приділено уваги, можна з певністю стверджувати, що саме він визначає експлуатаційні ефекти, ефекти реалізації людського потенціалу та ймовірність його перетворення на людський капітал.

Безпосереднє управління людським капіталом передбачає його застосування як робочої сили, інноваційного ресурсу та рушійної сили економічного розвитку; відтворення необхідних фізіологічних характеристик, забезпечення інтелектуального розвитку та інвестування в перспективний розвиток; інтенсифікацію – нарощення ефективності та ефектів від експлуатації людського капіталу через управління продуктивністю, стимулювання віддачі, раціоналізацію інфраструктури економіки та ринку праці.

Динамічний соціально-економічний розвиток, постійне вдосконалення, структурні зміни в економіці вимагають існування резервів людського капіталу, що гіпотетично набувають форми, з одного боку, незадіяної частини населення, а з іншого – набору не застосованих компонент як у задіяної, так і серед незадіяної частини економічно-активного населення. У свою чергу, дана підсистема перетворюється на управління резервами, з цільовою орієнтацією на підвищення конкурентоспроможності за рахунок активного застосування резервних компонент людського капіталу. Застосування резервних компонент як ланки взаємодії з людським капіталом визначається їх селективним вибором з переліку наявних резервів.

Запропонована принципова схема відповідає запропонованій понятійно-категорійній інтерпретації сучасної практики управління людським капіталом. Водночас, вона не повною мірою відображає комплекс невирішених наукових проблем аналізованої галузі дослідження. Ключове значення на сучасному етапі досліджень слід віднести взаємовідносинам між власником та експлуатантом людського капіталу. Як і проблема селективного вибору компонент за конвертації людського потенціалу в людський капітал, перехід права на людський капітал від власника до експлуатанта проігноровано в межах сучасних досліджень.

Виняток становлять спроби оцінити людський капітал як гудвіл суб'єкта господарювання [1, с. 78; 2, с. 198–199], результатом яких є лише інтерпретація облікових підходів до досліджуваної проблеми. Зрештою проблема переходу прав на людський капітал залишається недослідженою та складною для розуміння. На підставі цього ми вважаємо, що:

- не досліджено механізм взаємовідносин між суб'єктом господарювання та власником людського капіталу;
- має місце нераціональне договірне регулювання розподілу ефектів від експлуатації людського капіталу;
- не врегульовано зобов'язання розвитку та інвестування в розвиток людського потенціалу між власником та експлуатантом.

Очевидно, перелічені прогалини на сучасному етапі організації продуктивних сил, розвитку соціально-економічного та господарського механізму національної економіки, ментально-психологічного розвитку особистості поширюються лише на рівень суб'єкта господарювання. Об'єктивно існує кілька причин цьому, де ключове місце відводиться відсутності розділення між людиною та якісними характеристиками-компонентами, що лягають в основу оціненого людського капіталу на рівні особи; використання ефектів від формування, функціонування людського капіталу, що визначають спроможність держави конкурувати за глобальні інвестиційні та економічні ресурси життєдіяльності його носіїв, що визначають масштаби економічного розвитку на рівні держави.

Таким чином, проблема передачі людського капіталу має місце лише на рівні суб'єктів господарювання з характерними їм проявами, наслідками, ймовірні-

ми підходами до управління, підвищення ефективності, нарощення експлуатаційних ефектів (рис.).

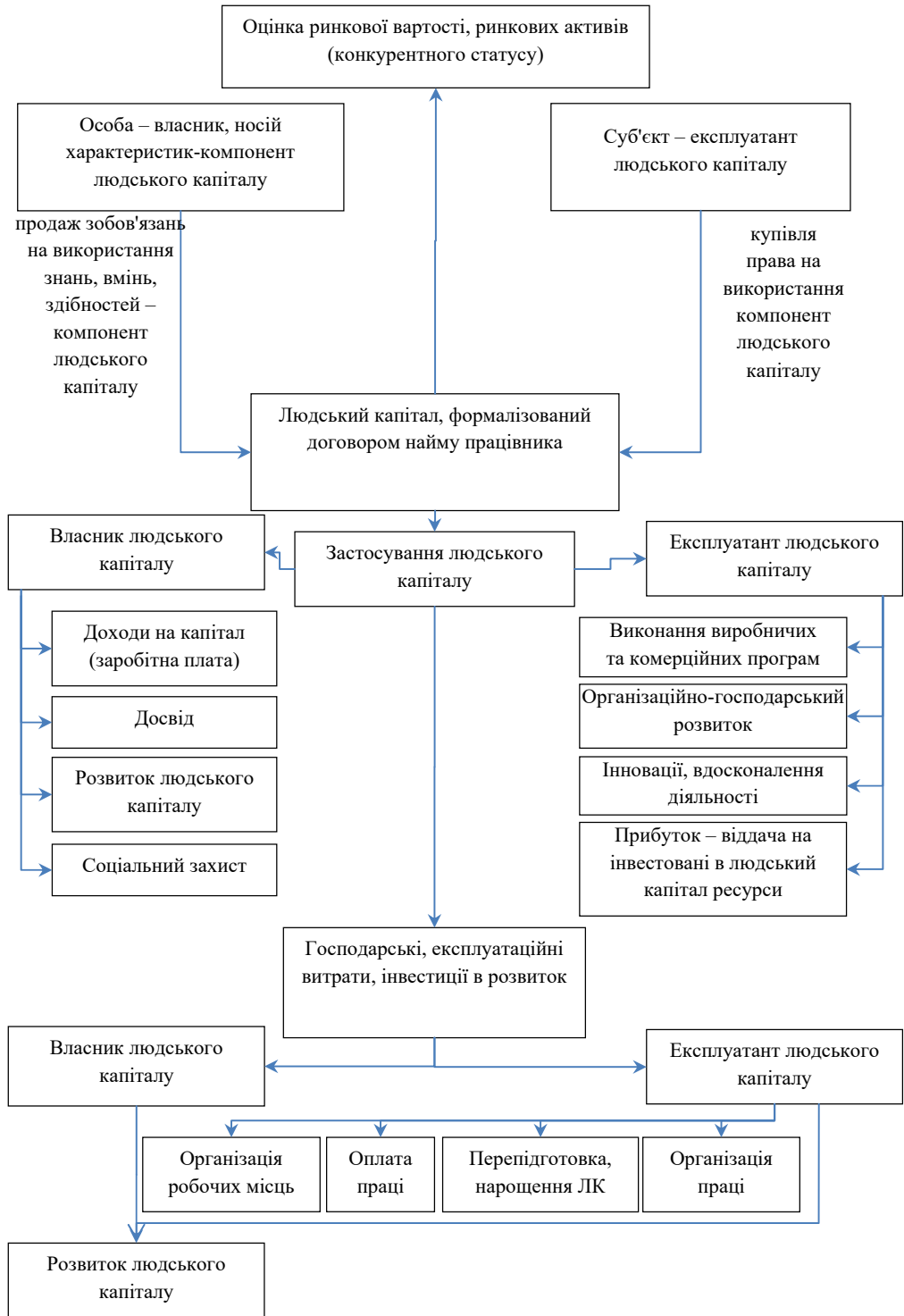


Рис. Схема передачі права на експлуатацію людського капіталу
(запропоновано автором)

Характеристики-компоненти людського капіталу є невід'ємною невіддільною складовою особи як фізіологічної істоти [3; 4, с. 392]. Тому отримання суб'єктом господарювання людського капіталу слід ототожнювати з наймом працівника, його носія. За змістовним функціональним наповненням залученню людського капіталу можна провести аналогію з лізингом [5, с. 60] чи орендою [4, с. 200; 5, с. 58] господарських засобів, де господарські активи експлуатуються, але не перебувають у власності експлуатанта. Проте суттєва різниця між лізингом, орендою та залученням людського капіталу визначається застосуванням перших із метою отримання додаткового економічного ефекту, а людського капіталу – як єдиного можливого способу залучення цього господарського ресурсу.

Традиційно способом залучення та одночасно формалізації людського капіталу виступає укладання договору найму працівника, який з точки зору предмета дослідження розглядається як, з одного боку, продаж зобов'язань на використання знань, вмінь, здібностей, що має в розпорядженні особа, а з іншого – як купівля права на їх використання.

На наступному етапі – застосуванні людського капіталу – утворюються ефекти, наближені до мети його залучення та реалізації. Суб'єкт господарювання отримує ресурси виконання виробничих та комерційних програм, організаційно-господарського розвитку, реалізації інноваційних програм, вдосконалення діяльності, отримання прибутку, ефекту як віддачі на інвестовані в людський капітал ресурси.

Водночас, ефекти власнику людського капіталу – доходи від праці – супроводжуються також отриманням нового досвіду, власного розвитку та соціального захисту – нарощенням людського капіталу. Парадоксальність існуючої системи залучення та застосування людського капіталу полягає у тому, що в ході нарощення людського капіталу витрати після укладання договірних відносин головним чином лягають на суб'єкта господарювання. Водночас, за отриманий додатковий капітал суб'єкту господарювання доводиться збільшувати оплату його носію [6, с. 8–11].

Попри виявлену парадоксальність, інвестування вигідне суб'єктам господарювання, оскільки результатом є підвищення кваліфікації робочої сили та нарощення можливостей здійснення потенційно складніших господарських операцій.

Зрештою, у розпорядженні суб'єкта господарювання є кілька альтернатив із можливістю уникнути парадоксів інвестування у людський капітал. В силу намагання залучити сформований людський потенціал, отримання людського капіталу зводиться до наймання працівників.

Отже, в комплексі складних проблем сучасного етапу управління людським капіталом запропонована періодизація його розвитку, реалізації та відтворення, що формалізує функціональне навантаження між учасниками цього процесу, а також свідчить, що особа як суб'єкт формування людського капіталу отримує матеріальні та статусні ефекти; суб'єкти господарювання отримують ресурси виконання виробничих та комерційних програм, організаційно-господарського розвитку, реалізації інноваційних програм, вдосконалення діяльності, отримання прибутку; держава – ефекти у формі збільшення масштабів економічного розвитку та спроможності освоїти іноземні інвестиції. Перетворення людського потенціалу на людський капітал відбувається через механізм селективного вибору ключових рис особи, здатних принести комерційний ефект.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Антонюк В. П.** Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку / В. П. Антонюк. – Донецьк, 2007. – 348 с.

2. **Прушківська Е. В.** Походження, сутність і розвиток людського капіталу в умовах сучасних ринкових перетворень / Е. В. Прушківська, А. В. Переверзева // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1(79). – С. 196–202.
3. **Стрижак О. О.** Трансакційні витрати на формування людського капіталу / О. О. Стрижак // Економіка розвитку. – 2009. – № 2(50). – С. 80–83.
4. **Мельничук Д. П.** Управління людським капіталом у контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Д. П. Мельничук, С. В. Обіход // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Спец. вип. «Економіка підприємства: теорія і практика». – Ч. II – К. : КНЕУ, 2008. – С. 380–720.
5. **Мазурок П. П.** Інституціональні зміни в розвитку людського капіталу як чинника економічного зростання / П. П. Мазурок // Вчені записки: наук. зб. ; відп. ред. А. Ф. Павленко. – К. : КНЕУ, 2005. – 212 с.
6. **Богиня Д. П.** Науково-практичні засади конкурентоспроможності людського потенціалу України: стан та шляхи формування в контексті інтеграційних процесів / Д. П. Богиня // Вісник Хмельн. нац. ун-ту. Економічні науки. – 2007. – № 5. Т.1. – С. 7–13.

Надійшла до редколегії 20.12.2011

УДК 336.564.1:330.31/33

А. Ю. Ряховская

Донецкий национальный университет

АМОРТИЗАЦИОННЫЙ ФОНД И ЕГО РОЛЬ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРОЦЕССЕ

Розглянуто особливості функціонування основних фондів, визначення ролі амортизаційного фонду для вирішення практичних питань у галузі розвитку матеріально-технічної бази, методологію нарахування амортизації, шляхи подолання інвестиційної кризи і нормалізації фінансового кругообігу ресурсів відтворення основного капіталу підприємств.

Ключові слова: амортизація, амортизаційні відрахування, знос основних засобів, амортизаційний фонд, інвестиції.

Рассмотрены особенности функционирования основных фондов, определение роли амортизационного фонда для решения практических задач в отрасли развития материально-технической базы, методология начисления амортизации, пути преодоления инвестиционного кризиса и нормализации финансового кругооборота ресурсов воспроизводства основного капитала предприятий.

Ключевые слова: амортизация, амортизационные отчисления, износ основных средств, амортизационный фонд, инвестиции.

The features of functioning of capital assets are considered in the article, determination of role of sinking fund for the decision of practical tasks in industry of development of material and technical base, methodology of extra charge depreciation, ways of overcoming of investment crisis and normalization of financial circulation of resources of reproduction of the fixed assets of enterprises.

Key words: depreciation, depreciation decrees, wear of the fixed assets, sinking fund, investments.

Економічний ріст в Україні неможливо забезпечити без підвищення ефективності виробництва на промислових підприємствах і оновлення їх техніко-технологічної бази. Основні фонди изнашиваються і представляють серйозну загрозу безпеки їх експлуатації. С розвитком технічного

прогресса усиливается зависимость эффективности производства от состояния и технического уровня используемых основных производственных фондов. Одним из ключевых факторов формирования депрессивности в региональном развитии страны являются низкий технический уровень и высокая степень износа основных производственных фондов промышленных предприятий.

Вместе с тем научная разработанность финансовых проблем рыночной трансформации амортизационного фонда и амортизационной политики отстает от потребностей практики. Недостаточно раскрыты опыт и результаты конкретных изменений системы амортизации в последние годы, проблемы финансового контроля за движением ресурсов амортизационного фонда, пути преодоления инвестиционного кризиса и нормализации финансового кругооборота ресурсов воспроизводства основного капитала предприятий.

Разработке теоретических проблем управления процессом воспроизводства основных производственных фондов и определения роли амортизационных отчислений в его финансовом обеспечении посвящены работы ученых-экономистов А. Б. Идрисова, С. В. Картышева, А. В. Постникова [1], М. А. Борисенко [2], О. Кленина [3], Г. О. Партина [4], А. Е. Фукса [5], П. А. Орлова [6]. Однако, отдавая должное их разработкам, следует отметить, что в этой области все еще остается ряд нерешенных проблем. Отдельные вопросы формирования экономического механизма обновления основных производственных фондов требуют комплексного подхода и дальнейшей проработки. Степень научной проработанности проблемы и определила цель исследования.

Целью статьи является обоснование необходимости создания амортизационного фонда.

Особенности функционирования основных фондов заключаются в том, что их натуральная форма является неизменной на протяжении длительного времени, а их стоимость постепенно уменьшается вследствие износа. Износу подвергаются все основные фонды, как действующие, так и не действующие, независимо от участия в процессе производства. Экономический износ представляет собой процесс потери стоимости средствами труда и является основой амортизации. Современная научно-экономическая литература при исследовании процесса амортизации сосредотачивается по большей части на его практических аспектах, а теоретические аспекты амортизации остаются почти без внимания [7].

Амортизация – это процесс переноса стоимости основных средств на себестоимость продукции с целью нагромождения средств для полного возобновления и капитального ремонта основных средств.

Результатом этого процесса являются амортизационные отчисления, которые на предприятии формируют амортизационный фонд [8].

Высказывается мысль, согласно которой амортизационный фонд не может служить источником накопления основных фондов. Многие исследователи, определяя прямое экономическое назначение амортизационного фонда как источника простого воспроизводства, не исключают вместе с тем возможности его использования и для расширенного воспроизводства.

Определение реальной роли амортизационного фонда в накоплении принципиально важно не столько для теории, сколько для решения практических задач в отрасли развития материально-технической базы. В связи с ростом производственного потенциала, необходимостью интенсификации его использования выдвигаются особые требования к политике возмещения средств труда, недостатки которой в это время проявляются в снижении темпов замены изношенных фондов, скоплении в некоторых отраслях народного хозяйства значительного количества устаревшего оборудования со всеми вытекающими из этого негативными последствиями. Поэтому рациональное использование амортизационного фонда является существенным резервом повышения эффективности производства.

З. Н. Борисенко считает, что амортизация должна выполнять две функции – отображать реальные затраты средств труда на производство продукции и возмещать авансовые вложения в основные фонды. Все остальные функции, которые приписываются амортизации и возлагаются на неё, ей не свойственны. Так, она не может выполнять стимулирующую роль в процессе производства. Не её задание и обеспечение расширенного воспроизводства основных фондов.

Исследованию амортизации посвящено немало научных работ отечественных и российских ученых, среди которых П. Г. Бунич, П. В. Тальмина, В. Ю. Будаев, П. М. Павлова, О. К. Марченко, В. К. Сенчагов, А. Е. Фукс и другие.

П. Г. Бунич считает, что «амортизация представляет собой процесс перенесения стоимости основных фондов на новый продукт» [9]. П. В. Тальмина определение амортизации дает очень абстрактно, согласно ему, амортизация считается процессом движения стоимости, который связывает весь производственный цикл в условиях товарного хозяйства [10]. В. А. Воротилов и Д. М. Палтерович считают, что «амортизация – это возмещение стоимости износа основных фондов». С. Ф. Голов полностью отрицает идею создания амортизационного фонда как источника финансирования капитальных инвестиций, опираясь на затратную концепцию понимания этих процессов. Он считает амортизационный фонд «суммой денежных средств, которые есть на предприятии, для возобновления основных средств» [11].

Академик М. Г. Чумаченко, дискуссия с С. Ф. Головым, доказывает противоположное. Он утверждает, что амортизационные отчисления – это основной источник инвестиций в обновлении основных средств предприятия; затратная концепция амортизации является необоснованной и не влияет по своей экономической сути на сумму амортизационных отчислений [12].

В непосредственной зависимости от принятого предприятием способа начисления амортизации находится сумма и динамика формирования амортизационного фонда, а соответственно, и способность предприятия к расширенному воспроизведению основных средств.

Амортизация как экономическая категория занимает значительное место в экономической деятельности предприятия и может рассматриваться не как отдельная часть экономики какого-либо отдельно взятого предприятия, а как важный структурный элемент управления его финансово-экономической деятельностью [9].

Концепция амортизации непосредственно связана с такой сферой управления финансами предприятия как формирование его собственных финансовых ресурсов, то есть прибыли и амортизационных отчислений. Фактически, с одной стороны, амортизационная политика, как финансово-экономический фактор, влияет на создание у предприятия собственных источников финансовых ресурсов. С другой стороны, первичным назначением амортизации является обеспечение воспроизводства основных фондов предприятия.

Согласно с методологией начисления амортизации, в Украине по правилам налогового учета сумма амортизационных отчислений определяется исходя из установленных норм амортизации и балансовой стоимости групп основных фондов на начало каждого отчетного квартала, то есть фактически амортизация начисляется не на первоначальную стоимость основных фондов, а на их остаточную стоимость. В бухгалтерском учете и в западной практике амортизация начисляется на первоначальную стоимость основных фондов за вычетом запланированной ликвидационной стоимости.

Амортизационный фонд считается мобильным финансовым ресурсом предприятия в форме части его денежной выручки, которая компенсирует износ необоротных активов в конкретном производственном периоде. Амортизационный фонд накапливается предприятиями постепенно и используется для вложений в

основные средства не сразу, а по мере накопления средств. Поэтому некоторое время средства амортизационного фонда являются свободными денежными средствами, которые или откладываются на банковских счетах, или вкладываются предприятиями в оборотные средства [10].

В настоящее время в промышленном комплексе Украины повсеместно используются физически и морально устаревшие основные фонды. Износ основных средств промышленных предприятий области на конец 2009 г. составил 70,9 %. При этом 2,5 % всех основных средств уже полностью перенесли свою стоимость на затраты производства.

При высоком износе основных средств предприятия не спешат избавляться от ветхого и изношенного оборудования. Коэффициент интенсивности выбытия основных средств промышленности области в 2009 г. составил лишь 1,2 % (в 2008 г. – 1 %). Ниже среднеобластного показателя отношение выбывших вследствие ветхости и износа основных средств к их наличию на начало прошлого года на предприятиях целлюлозно-бумажного производства и издательской деятельности (1,1 %), по производству кокса и продуктов нефтепереработки (0,6 %), легкой промышленности (0,5 %), химической и нефтехимической промышленности, а также по добыче неэнергетических полезных ископаемых (0,4 %), пищевой промышленности (0,3 %), машиностроения (0,1 %).

Использование устаревшего оборудования не позволяет снижать энергоемкость производства (что для отечественной экономики чрезвычайно актуально) и не способствует выпуску конкурентоспособной по цене и качеству продукции. К тому же, эксплуатация изношенной техники негативно сказывается на экологической обстановке. Поэтому в сложившихся условиях приоритетной задачей является техническое перевооружение и модернизация действующих производств, что требует значительных средств.

На начало 2010 г. общая стоимость основных средств промышленности региона составила 220,8 млрд. грн с учетом индексации по отдельным предприятиям (табл. 1). На добывающую промышленность приходится 15,1 %, на перерабатывающую – 73,5 %, на производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 11,4 % [14].

Таблица 1

Наличие и динамика основных средств промышленных предприятий Донецкой области (без малых) по видам промышленной деятельности

Вид деятельности	Наличие на конец 2009 г.		2009 г. в % к 2008 г.
	млн. грн	в % к итогу	
Всего по промышленности	220 843,1	100,0	102,3
Добывающая промышленность	33 257,4	15,1	105,6
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	29 964,1	13,6	105,7
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	3 293,3	1,5	104,6
Перерабатывающая промышленность	162 441,1	73,5	101,4
Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	6 638,7	3,0	107,5
Легкая промышленность	217,4	0,1	106,1
текстильное производство; производство одежды, меха и изделий из меха	186,7	0,1	106,7
производство кожи, изделий из кожи и других материалов	30,7	0,0	102,7
Обработка древесины и производство изделий из древесины, кроме мебели	96,1	0,0	100,3
Целлюлозно-бумажное производство; издательская деятельность	355,7	0,2	107,7
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	5 651,4	2,5	101,5

Окончание табл. 1

Вид деятельности	Наличие на конец 2009 г.		2009 г. в % к 2008 г.
	млн. грн	в % к итогу	
Химическая и нефтехимическая промышленность	7 447,7	3,4	105,7
химическое производство	6 784,3	3,1	106,2
производство резиновых и пластмассовых изделий	663,4	0,3	100,5
Производство другой неметаллической минеральной продукции	5 229,9	2,4	97,1
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	31 272,4	14,2	103,3
Машиностроение	105 011,5	47,5	100,4
производство машин и оборудования	103 306,8	46,7	100,3
производство электрического, электронного и оптического оборудования	843,2	0,4	104,4
производство транспортных средств и оборудования	861,5	0,4	101,9
Другие отрасли промышленности	520,3	0,2	103,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	25 144,6	11,4	104,1
в т. ч. производство и распределение электроэнергии	17 531,1	7,9	104,1

Поскольку основным источником капитальных инвестиций были и остаются собственные средства предприятий, их финансовое состояние в значительной степени и определяет возможности инвестирования.

Вследствие спада промышленного производства за 2009 г. по сравнению с предыдущим годом на 21,8 %, а также снижения цен на внешних рынках сбыта в индустрии области получен отрицательный финансовый результат в сумме 3,8 млрд. грн. Он сформировался как разница между прибылью 58 % предприятий в сумме 6,4 млрд. грн и убытками 42 % предприятий в сумме 10,2 млрд. грн. По сравнению с предыдущим годом прибыль уменьшилась на 45,8 %, а убытки возросли на 34,5 %. В производстве кокса прибыль уменьшилась в 8,7, в химической и нефтехимической промышленности – в 6,8, в металлургическом комплексе – в 5,7, в угольной промышленности – в 2,6 раза. В результате инвестиционная активность промышленных предприятий значительно снизилась. Это сказалось и на обновлении действующих основных средств [14].

За 2009 г. инвестиции в основной капитал (в капитальное строительство и приобретение машин и оборудования) промышленности области сократились по сравнению с предыдущим годом в сопоставимых ценах на 44,3 % (в то время как и в 2008 г. их объем уменьшился – на 4,9 %) и составили 7,2 млрд. грн (табл. 2). При этом инвестиции в производство стройматериалов, стекла и другой минеральной продукции сократились в 4,4 раза, в добычу неэнергетических полезных ископаемых – в 2 раза, в химическую и нефтехимическую промышленность – на 45,8 %, в металлургическую промышленность – на 41,9 % [14].

Таблица 2

**Инвестиции в основной капитал промышленности
Донецкой области по видам деятельности**

Вид деятельности	2008 г.		2009 г.		2009 г. в % к 2008 г. в сопоставимых ценах
	млн. грн	в % к итогу	млн. грн	в % к итогу	
Всего по промышленности	11 584,4	100,0	7 175,6	100,0	55,7
Добывающая промышленность	3 645,9	31,5	2 383,3	33,2	59,6
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	3 432,2	29,6	2 262,7	31,5	60,2

Окончание табл. 2

Вид деятельности	2008 г.		2009 г.		2009 г. в % к 2008 г. в сопоставимых ценах
	млн. грн	в % к итогу	млн. грн	в % к итогу	
из нее угольная промышленность	3 399,5	29,3	2 234,8	31,1	60,0
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	213,7	1,9	120,6	1,7	50,1
Перерабатывающая промышленность	7 234,1	62,4	4 221,7	58,8	52,1
Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	1 423,9	12,3	799,3	11,1	50,4
Легкая промышленность	2,0	0,0	3,8	0,1	176,1
текстильное производство; производство одежды, меха и изделий из меха	1,9	0,0	–	–	–
производство кожи, изделий из кожи и других материалов	0,1	0,0	–	–	–
Обработка древесины и производство изделий из древесины, кроме мебели	9,9	0,1	2,6	0,0	25,1
Целлюлозно-бумажное производство; издательская деятельность	23,5	0,2	18,4	0,3	71,0
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	261,4	2,3	180,0	2,5	63,1
Химическая и нефтехимическая промышленность	267,0	2,3	159,2	2,2	54,2
химическое производство	256,8	2,2	147,8	2,1	52,3
производство резиновых и пластмассовых изделий	10,2	0,1	11,4	0,1	102,5
Производство другой неметаллической минеральной продукции	932,4	8,0	240,3	3,3	22,8
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	3 684,3	31,8	2 408,3	33,6	58,1
Машиностроение	475,9	4,1	398,2	5,5	75,0
производство машин и оборудования	378,5	3,3	364,6	5,1	86,5
производство электрического, электрон- ного и оптического оборудования	86,4	0,7	14,2	0,2	15,0
производство транспортных средств и оборудования	11,0	0,1	19,4	0,2	152,3
Другие отрасли промышленности	153,8	1,3	11,6	0,2	6,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	704,4	6,1	570,6	8,0	72,3
в т. ч. производство и распределение электроэнергии	405,6	3,5	368,3	5,1	80,5

Следует отметить, что 59 % общего объема инвестиций в основной капитал индустрии региона приходится на перерабатывающую промышленность, 33 % – на добывающую, остальные 8 % – на производство и распределение электроэнергии, газа и воды. За последний год в общем объеме инвестиций заметно снизилась доля производства стройматериалов, стекла и другой минеральной продукции – с 8 до 3,3. Уменьшился также удельный вес пищевой промышленности – с 12,3 до 11,1 %. Напротив, доля инвестиций в угольную промышленность возросла с 29,3 % в 2008 г. до 31,1 % в 2009 г., в металлургический комплекс – с 31,8 до 33,6 %, в машиностроение – с 4,1 до 5,5 %, в производство и распределение электроэнергии, газа и воды – с 6,1 до 8 %.

Состояние основных средств промышленных предприятий области остается неудовлетворительным. Вместе с тем за I квартал 2010 г. по сравнению с I кварта-

лом 2009 г. инвестиции в основной капитал в целом по всем видам экономической деятельности области снизились на 35,5 %, а в промышленности – на 34,7 %. Инвестирование промышленности сокращается уже третий год подряд. Это может повлечь дальнейшее ухудшение состояния производственного потенциала региона [13].

Таким образом, на современном этапе развития промышленного комплекса Украины существенно возрастает роль прогрессивной амортизационной политики и механизмов ее реализации на предприятиях. При формировании этой политики необходимо учитывать, что ее центральной задачей является систематическое объективное отображение в изменяющейся стоимости основных производственных фондов постоянно протекающего процесса их износа.

Нецелевое использование амортизационных отчислений может вообще привести к выводу некоторых производственных мощностей из эксплуатации. В данных условиях продуманная амортизационная политика приобретает первостепенное значение. Это подтверждает необходимость дальнейшего исследования проблем, связанных с изучением места и роли амортизационного фонда промышленных предприятий.

Библиографические ссылки и примечания

1. **Идрисов А. Б.** Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций / А. Б. Идрисов, С. В. Картышев, А. В. Постников. – М. : Филин, 1998. – 267 с.
2. **Борисенко М. А.** Інноваційні засади формування амортизаційної політики вітчизняного підприємства / М. А. Борисенко // Проблеми науки. – 2004. – № 5. – С. 31–36.
3. **Кленін О.** До питання впливу реформування державної амортизаційної політики в Україні на процес відтворення капіталу промислових підприємств / О. Кленін // Вісник економ. науки України. – 2006. – № 2. – С. 109–112.
4. **Партин Г. О.** Фінанси підприємств : навч. посіб. / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2006. – 379 с.
5. **Фукс А. Е.** Амортизація і оновлення основного капіталу: проблеми теорії і практики / А. Е. Фукс. – К., 2005. – 345 с.
6. **Орлов П. А.** Амортизаційна політика як інструмент активізації інвестиційної й інноваційної діяльності підприємств : моногр. / П. А. Орлов. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 425 с.
7. **Рошило В. І.** Джерела фінансування інноваційного розвитку : моногр. / В. І. Рошило. – Чернівці : Книги – ХХІ, 2006. – 272 с.
8. **Сокол А. И.** Комплексное развитие материально-технической базы / А. И. Сокол // Бизнес Информ. – 2002. – №5. – С. 50.
9. **Бунич П. Г.** Амортизация основных фондов в промышленности / П. Г. Бунич. – М. : Госфиниздат, 1957. – С. 34–35.
10. **Веретенникова И. И.** Амортизация и амортизационная политика / И. И. Веретенникова. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 192 с.
11. **Юшко С. В.** Амортизація основних фондів у податковому обліку: критичний погляд на проблему / С. В. Юшко // Фінанси України. – 2008. – № 10. – С. 80–88.
12. **Чумаченко М. Г.** Ще раз про амортизацію як важливе джерело інноваційної діяльності підприємства / М. Г. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 11.
13. Доклад «Об инвестициях в основной капитал в Донецкой области в 2009 году» : стат. сб. – Донецк : Госкомстат Украины, Главное управление статистики в Донецкой области, 2010. – 15 с.
14. Промышленность Донецкой области в 2009 г. : стат. сб. – Донецк : Госкомстат Украины, Главное управление статистики в Донецкой области, 2010. – 97 с.

Надійшла до редколегії 13.12.2011

Л. П. Ульянова*, О. Є. Россіхіна****Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара****Державний вищий навчальний заклад «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»*

ПРО ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено проблему визначення теоретичних і методичних засад оцінки конкурентоспроможності підприємств. Наведено методику встановлення конкурентоспроможності будівельного підприємства та здійснено на її основі оцінку конкурентоспроможності чотирьох реально діючих підприємств будівельної галузі.

Ключові слова: конкурентне середовище, конкурентоспроможність підприємства, оперативна і стратегічна конкурентоспроможність, методика оцінки конкурентоспроможності будівельного підприємства.

Исследована проблема определения теоретических и методических основ оценки конкурентоспособности предприятий. Представлена методика установления конкурентоспособности строительного предприятия и осуществлена на ее основе оценка конкурентоспособности четырех реально действующих предприятий строительной отрасли.

Ключевые слова: конкурентная среда, конкурентоспособность предприятия, оперативная и стратегическая конкурентоспособность, методика оценки конкурентоспособности строительного предприятия.

The article investigates the problem of defining the theoretical and methodological foundations of enterprise competitiveness. The establishing technique of building enterprise competitiveness is presented. The proposed method of competitiveness assess for four actually operating building enterprises is used.

Key words: competitive environment, competitiveness, operational and strategic competitiveness, methods of building enterprise competitiveness assess.

Наприкінці ХХ сторіччя Україна стала на шлях радикальних соціально-економічних перетворень, почала перехід від командної економічної системи, що функціонувала на засадах абсолютизації принципу централізму, тотального одержавлення економіки, недооцінки товарно-грошових відносин, до ринкової економічної системи. В цей період виникла низка проблем, що стосуються механізму функціонування суб'єктів національної економіки в площині ринкових соціально-економічних відносин. Конкурентне середовище, яке почало формуватися в українській трансформаційній економіці, зумовило необхідність освоєння теоретичних розробок західних учених щодо організації діяльності підприємств на принципах комерційного розрахунку, забезпечення їх спроможності виживати в жорсткій боротьбі за свого споживача.

Перед українською науковою школою гостро постало питання дослідження проблеми конкурентоспроможності як окремого підприємства в межах галузі, так і галузі у світовій економіці. На сьогоднішній день у процесі наукового дослідження зазначеної проблеми умовно можна виділити три етапи. На першому з них відбулося осмислення теоретичних здобутків учених ринкових країн, у результаті чого у вітчизняній науковій і навчальній літературі знайшло відображення загальне тлумачення сутності поняття конкурентоспроможності та її складових. Було показано, що конкурентоспроможність підприємства напряму залежить від його здатності отримувати прибуток. Отримання прибутку в умовах ринкової економіки опосередковується ефективністю використання економічних ресурсів, тоб-

то співвідношенням отриманого результату і витрат, здійснених для його досягнення. Найбільш конкурентоспроможним буде підприємство, яке отримує максимальний прибуток шляхом максимально ефективного використання економічних ресурсів. Ступінь ефективності використання підприємством економічних ресурсів повинен визначатися порівняно з ефективністю використання ресурсів конкурентами. Іншими словами, конкурентоспроможність підприємства як узагальнювальна характеристика діяльності відображає рівень ефективності використання даним суб'єктом господарювання економічних ресурсів щодо ефективності їх використання конкурентами.

На другому етапі відбулося поглиблене вивчення та оцінка існуючих західних методик конкурентоспроможності підприємств. До сфери найактивнішого обговорення потрапили такі підходи: матриця «Бостонської консалтингової групи» (БКГ); матриця І. Ансоффа; матриця McKinsey; матриця Shell; матриця конкурентних стратегій М. Портера; методика консультаційної американської фірми «Дан енд Брендстріт»; метод, що використовує як головний підхід оцінку конкурентоспроможності продукції підприємства; метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів; метод, що ґрунтується на основі теорії ефективної конкуренції; інтегральний метод; метод самооцінки (Європейська модель ділової досконалості; англійська методика матриці удосконалення бізнесу (BIM)) тощо.

На третьому, сучасному, етапі, на наш погляд, здійснюється доопрацювання представлених світовою та вітчизняною економічною наукою методик оцінки конкурентоспроможності підприємств з урахуванням особливостей української економіки та специфіки галузей, в якій функціонують ті чи інші підприємства.

У процесі розробки методики оцінки конкурентоспроможності підприємства ми визначили, що доцільно розрізнити два види конкурентоспроможності: оперативну і стратегічну. При цьому пропонується оцінка даних видів конкурентоспроможності повинна здійснюватися на основі зіставлення відповідних показників аналізованого суб'єкта господарювання і конкурентів. Під конкурентами нами вбачаються всі підприємства області, окрім підприємства, встановленню рівня конкурентоспроможності якого присвячене кожне конкретне дослідження.

Передумовою розробки методики, і це є вельми важливим, було максимальне врахування особливостей будівництва як галузі (нестационарність, тимчасовий характер, неоднотипність будівельного виробництва і характеру кінцевої продукції; залежність від кліматичних умов тощо) та як діяльності в межах регіонів, областей тощо.

Зважаючи на величезну кількість будівельних підприємств, що працюють у Дніпропетровській області, та незначну частку кожного окремо взятого підприємства в обсязі будівельних робіт області в цілому, вважаємо за можливе з метою встановлення конкурентоспроможності конкретного будівельного підприємства порівняння його показників із середньогалузевими показниками по області, тобто через визначення відносних показників порівняння. Останні в нашій методиці визначено як коефіцієнти оперативної та стратегічної конкурентоспроможності.

На нашу думку, оперативну та стратегічну конкурентоспроможність будівельного підприємства можна показати через окремі її складові: виробничу, кадрову, збутову, фінансову та інвестиційно-інноваційну. Виходячи з цього, оперативна конкурентоспроможність набере вигляду:

$$K_o = \sum_{i=1}^I a_{oi} \cdot K_{oi}, \quad (1)$$

де K_{oi} – оперативна конкурентоспроможність будівельного підприємства за i -складовою;

a_{oi} – коефіцієнт вагомості i -складової оперативної конкурентоспроможності будівельного підприємства;

i – номер складової оперативної конкурентоспроможності (загальна кількість складових $I = 5$).

При цьому оперативна конкурентоспроможність будівельного підприємства за i -складовою визначається середньозваженою сумою відносних оцінних показників (x_{ij}):

$$K_{oi} = \sum_{j=1}^J a_{oj} \cdot x_{ij}, \quad (2)$$

де a_{oj} – коефіцієнт вагомості j -показника за i -складовою оперативної конкурентоспроможності будівельного підприємства;

j – номер оцінного показника.

Стратегічна конкурентоспроможність, у свою чергу, матиме вигляд:

$$K_c = \sum_{i=1}^I a_{ci} \cdot K_{oi}, \quad (3)$$

де K_{oi} – стратегічна конкурентоспроможність будівельного підприємства за i -складовою;

a_{ci} – коефіцієнт вагомості i -складової стратегічної конкурентоспроможності будівельного підприємства;

i – номер складової стратегічної конкурентоспроможності (загальна кількість складових $I = 5$).

Стратегічна конкурентоспроможність будівельного підприємства за i -складовою визначається середньозваженою сумою відносних оцінних показників (x_{ij}):

$$K_{ci} = \sum_{j=1}^J a_{cj} \cdot x_{ij}, \quad (4)$$

де a_{cj} – коефіцієнт вагомості j -показника за i -складовою стратегічної конкурентоспроможності будівельного підприємства.

Далі, шляхом зведення зазначених коефіцієнтів у єдиний показник, зробимо оцінку конкурентоспроможності досліджуваного підприємства:

$$K = K_o \cdot K_c, \quad (5)$$

де K – загальна конкурентоспроможність досліджуваного підприємства;

K_o – коефіцієнт оперативної конкурентоспроможності;

K_c – коефіцієнт стратегічної конкурентоспроможності.

У ході дослідження методика оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств була випробувана на чотирьох підприємствах будівельної галузі:

підприємство № 1 – ПАТ НВО «Созидатель»;

підприємство № 2 – Корпорація «Перспектива»;

підприємство № 3 – ТОВ СК «Славутич»;

підприємство № 4 – ТОВ БГ «Ратибор».

Нижче наведено розраховані значення оперативної та стратегічної конкурентоспроможності за окремими складовими конкурентоспроможності (табл.).

У 2010 році за всіма складовими оперативної конкурентоспроможності підприємство № 1 мало конкурентну перевагу порівняно з іншими (1,75 ум. од. проти 1,07, 1,10, 0,96 ум. од. відповідно). Що стосується стратегічної конкурентоспроможності, то майже за всіма складовими, крім фінансової, підприємство № 1 було менш конкурентоспроможним, ніж підприємства, діяльність яких включена в аналіз. Однак високий рівень фінансової складової зумовив вищий рівень стратегічної складової також (1,08 ум. од. проти 0,83, 0,94, 0,75 ум. од. відповідно).

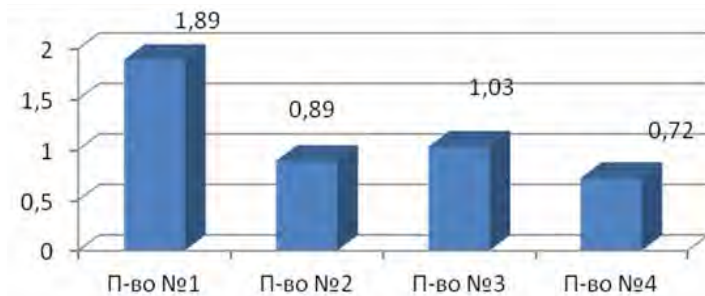
**Конкурентоспроможність будівельних підприємств
Дніпропетровської області у 2010 р.**

Складова	Оперативна конкурентоспроможність				Стратегічна конкурентоспроможність			
	П-во №1	П-во №2	П-во №3	П-во №4	П-во №1	П-во №2	П-во №3	П-во №4
Виробнича	1,38	1,25	1,08	1,12	0,84	0,74	0,83	0,81
Кадрова	1,19	1,04	1,10	0,96	0,88	0,89	1,01	0,76
Збутова	1,18	1,12	1,15	0,90	0,88	0,80	0,78	0,74
Фінансова	4,05	1,16	1,34	0,89	1,91	0,99	1,22	0,83
Інноваційно-інвестиційна	0,97	0,71	0,84	0,93	0,89	0,73	0,87	0,65
В цілому	1,75	1,07	1,10	0,96	1,08	0,83	0,94	0,75

Найнижчим рівнем конкурентоспроможності відрізняється четверте підприємство, для якого характерне значення коефіцієнтів конкурентоспроможності як для оперативної, так і для стратегічної конкурентоспроможності нижче одиниці (а саме: 0,96 ум. од. – оперативна; 0,75 ум. од. – стратегічна). Для другого та третього підприємств визначено достатньо високий рівень оперативної конкурентоспроможності (1,07 та 1,10 ум. од.), проте коефіцієнт стратегічної конкурентоспроможності менший за 1 (0,83 та 0,94 ум. од. відповідно).

Інтегральний показник конкурентоспроможності, визначений через добуток коефіцієнтів оперативної та стратегічної конкурентоспроможності, для підприємства №1 у 2010 році склав 1,89 ум. од., що свідчить про досить високий рівень конкурентоспроможності даного підприємства порівняно з іншими будівельними підприємствами.

На діаграмі наведено результати оцінки загальної конкурентоспроможності даних будівельних підприємств (рис.).



**Рис. Графічне зображення коефіцієнтів загальної конкурентоспроможності
будівельних підприємств**

Найвищим рівнем конкурентоспроможності серед досліджуваних будівельних підприємств відрізняється підприємство №1 (1,89 ум. од.), найнижчим – підприємство №4 (0,72 ум. од.), що на 1,17 ум. од. (або на 61,9 %) менше за рівень конкурентоспроможності першого будівельного підприємства.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Воронкова А.** Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / А. Воронкова // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 14–17.
2. **Воронкова А. Е.** Конкурентоспроможність підприємства: механізм управління та діагностика / А. Е. Воронкова // Економіка промисловості. – 2009. – № 3. – С. 133–137.
3. Экономическая стратегия фирмы : учеб. пос. / под ред. А. П. Градова – 3-е изд., испр. – СПб. : СпецЛит, 2000. – 589 с.

4. Академия рынка: Маркетинг / А. Дайан, Ф. Букель, О. Оливье, Р. Урсе [и др.] ; пер. с франц. под. науч. ред. А. Г. Худокормова. – М. : Экономика, 1993. – 571 с.
5. **Портер М.** Конкуренция / М. Портер. – [2-е изд.]. – М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2006. – 608 с.
6. **Рубин Ю.** Стратегии конкурентного поведения субъектов предпринимательства: поиск рационального выбора / Ю. Рубин // Общество и экономика. – 2005. – № 2. – С. 65–83.
7. **Kastens M.** Long-Range Planung for Your Business / M. Kastens. – N.Y., 1976. – P. 52–53.
8. **Palay N.** The Managers Guide to Competitive Marketing Stratagies / N. Palay. – N.Y., 1989. – P. 81–82.
9. **Балабанова Л. В.** Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – С. 332–337.
10. **Безрукова Т. Л.** Управление конкурентоспособностью предпринимательской организации : моногр. / Т. Л. Безрукова, Е. И. Сапронов, С. С. Морковина. – М. : КноРус, 2008. – 163 с.
11. **Егорова Л. С.** Управление конкурентоспособностью предприятия / Л. С. Егорова, А. А. Макарычев // Вестник Нижегород. ун-та им. Н. И. Лобачевского. – 2008. – № 6. – С. 316–322.
12. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики : моногр. / О. Є. Кузьмін, М. І. Долішній, І. П. Булеев, В. Г. Шинкаренко та ін. / НДЦ індустріальних проблем розвитку НАН України, ХНЕУ. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 248 с.
13. **Піддубна Л. І.** Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання управління : моногр. / Л. І. Піддубна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.
14. **Скударь Г. М.** Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения / Г. М. Скударь. – К. : Наук. думка, 1999. – 496 с.

Надійшла до редакції 17.01.2012

УДК 330.111.66

Ю. М. Чайка

*ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»,
м. Дніпропетровськ*

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ НА СТРУКТУРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Здійснено аналіз впливу економічних механізмів на структуру вітчизняної економіки, визначено силу впливу механізмів на якість та швидкість структурних змін.

Ключові слова: економічні механізми, самоорганізаційні механізми, механізми зовнішньої організації, механізми національної та загальносвітової дії.

Осуществлен анализ воздействия экономических механизмов на структуру отечественной экономики, выявлена сила воздействия механизмов на качество и скорость структурных изменений.

Ключевые слова: экономические механизмы, самоорганизационные механизмы, механизмы внешней организации, механизмы национального и общемирового воздействия.

The analysis of influence of economic mechanisms on structure of domestic economy is carried out, the force of influence of mechanisms on quality and speed of structural changes is revealed.

Key words: economic mechanisms, self-organizational mechanisms, mechanisms of external organization, mechanisms national and total of influence.

Стабільність розвитку національної економіки залежить від ступеня розвиненості її структури. Підвищити ефективність вітчизняних структурних реформ дозволить виявлення особливостей структурного розвитку національної економіки та механізмів, що його забезпечують.

Структурні особливості економіки України, шляхи та перспективи її подальшого розвитку досліджуються у працях відомих вітчизняних науковців, таких як О. Амоша, С. Біла, В. Геєць, С. Єрохін, Б. Кваснюк, І. Крючкова, А. Чухно [1–7]. У зв'язку з тим, що ефективність структурних реформ багато в чому залежить від способу їх здійснення, подальшого, більш системного дослідження потребують механізми розвитку структури національної економіки України та їх вплив на структуру та структурні трансформації вітчизняної економіки.

Метою даної статті є виявлення основних механізмів структурного розвитку національної економіки та характеристика їх впливу на пропорції вітчизняної економіки, на якість і швидкість її структурних змін.

Структурний розвиток розглядатимемо як складову економічного розвитку, що відображає його структурні особливості, характеризує розвиток структури національної економіки, незворотні, спрямовані зміни окремих підсистем та елементів національної економіки, взаємозв'язків, що між ними виникають і зумовлюють виникнення загальних якостей і властивостей цілісної органічної єдності, якісні зміни її розвитку. У складі структурного розвитку національної економіки вважаємо за доцільне виділити самоорганізований розвиток структури національної економіки та розвиток організований ззовні.

Самоорганізований структурний розвиток відображає зміни економічної структури, джерелом яких є сама національна економіка, яка здатна сама автоматично віднайти свій відносно оптимальний стан за кожних змін зовнішніх умов. У його складі виділимо відносно незмінне функціонування економічної структури та структурні трансформації національної економіки. Функціонування структури національної економіки відображає процеси, що характеризують відносно статичну структуру системи, становлення та зрілість її елементів і зв'язків, які відбуваються за умови незмінних цілей, внутрішніх та зовнішніх факторів. Структурні трансформації національної економіки відображають виникнення нових, руйнацію та перетворення вже існуючих елементів, зв'язків системи, що формують її нову якість, внаслідок змін цілей та зовнішніх факторів. Розвиток, організований ззовні, формується під впливом держави, інших національних економік, загальносвітових організацій, інтеграційних об'єднань.

Економіка розвивається в рівноважному стані за умови постійної збалансованості народного господарства, що забезпечує досягнення відносно оптимальних пропорцій основних типів економічної структури. Кожному стану рівноваги відповідає певна оптимальна на даний момент структура економіки, тобто такі співвідношення елементів та підсистем економіки, що дозволяють досягти поставлених цілей за певних умов, під впливом існуючих внутрішніх та зовнішніх факторів.

Самоорганізований структурний розвиток національної економіки уявимо у вигляді руху до оптимальної структури економіки, який відбувається внаслідок дії механізмів самоорганізаційного структурного розвитку економіки: механізмів циклічного розвитку, ціноутворення, конкуренції, нагромадження та переливу капіталу.

В умовах розповсюдження державного регулювання економіки, поширення загальносвітових інтеграційних процесів визначені механізми самоорганізації доповнюють самоорганізаційні загальносвітові механізми та механізми впливу інших економічних систем і глобальної економіки в цілому. Так, вплив механізмів внутрішньої конкуренції доповнили механізми міжнародної конкуренції та конкурентоздатності економіки. Механізми ціноутворення діють під впливом механізмів валютного регулювання. Механізми внутрішнього нагромадження та пе-

реливу капіталу все більшою мірою залежать від механізмів міжнародного пере-
ливу капіталу. Державне регулювання окремо взятої країни та структурні транс-
формації економіки здійснюються під впливом взаємовідносин з інтеграційними
об'єднаннями (ЄС, НАФТА тощо), а також загальносвітової політики, проведен-
ня якої відбувається у межах діяльності загальносвітових організацій, таких як
СОТ, МВФ, МБРР тощо (рисунок).

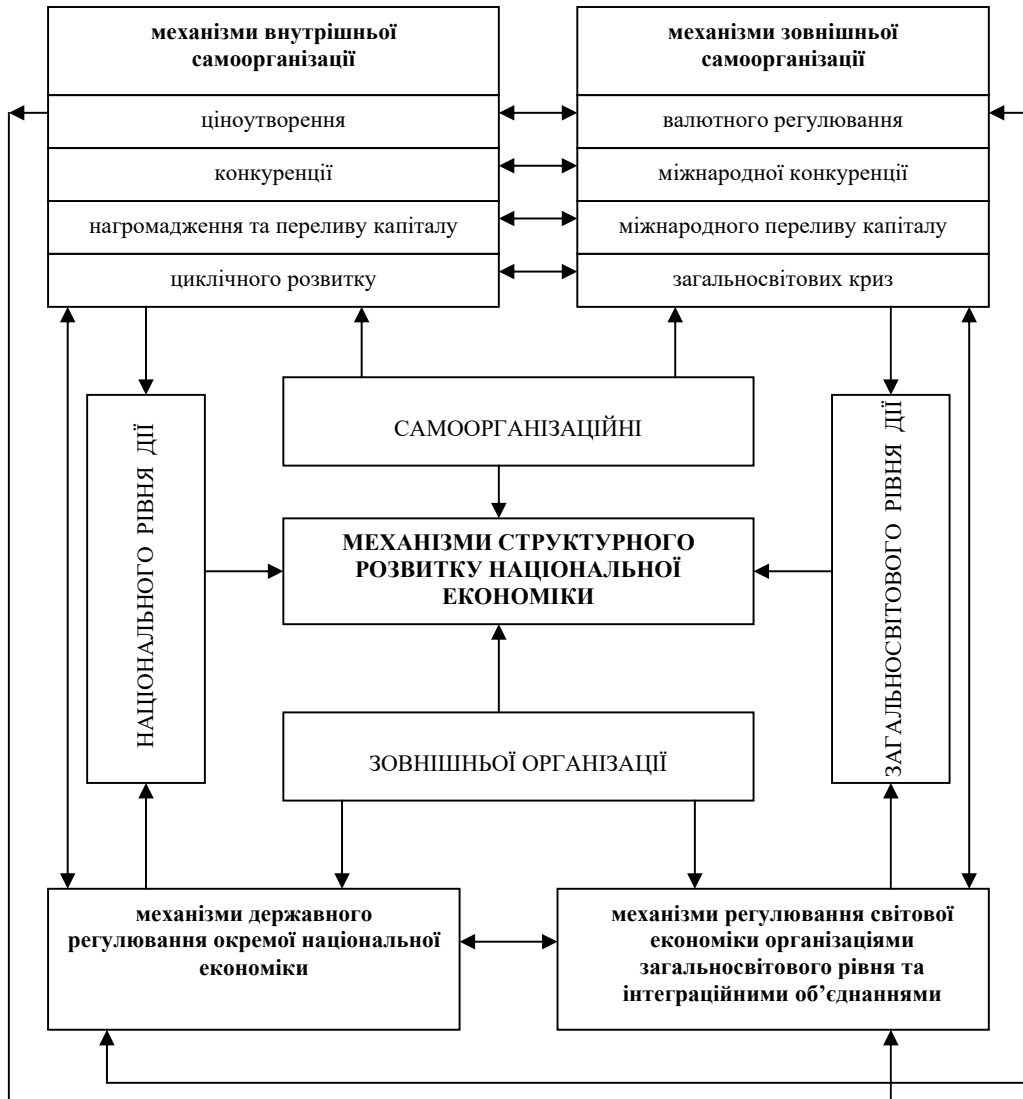


Рисунок. Механізми структурного розвитку відкритої національної економіки

Таким чином, структурний розвиток національної економіки покажемо як рух до оптимальної структури, який відбувається під впливом чотирьох груп механізмів: 1) механізмів самоорганізаційного розвитку економіки; 2) механізму державного регулювання певної національної економіки; 3) самоорганізаційних механізмів загальносвітової дії; 4) механізмів регулювання економіки організаціями загальносвітового рівня та інтеграційними об'єднаннями.

Проведене дослідження впливу самоорганізаційних механізмів на структурні особливості економіки України дозволило виявити такі закономірності.

Самоорганізаційні механізми структурного розвитку практично не діяли на території України до початку 1990-х років.

Монополізована економіка колишньої УРСР функціонувала в режимі жорсткого планування та адміністративного контролю, що виключало можливість та необхідність механізмів конкуренції, а водночас і впливу механізмів циклічних коливань. У складі СРСР Україна не мала своїх механізмів регулювання взаємовідносин зі світовим співтовариством, а ті, що діяли у Радянському Союзі, характеризувалися обмеженням законодавчим полем, нерозвиненою інформаційною структурою та значним консерватизмом щодо налагодження партнерських відносин з міжнародною спільнотою. Існуючі на момент оголошення незалежності України механізми ціноутворення, нагромадження та переливу капіталу були не адаптовані ні до ринкової економіки, ні до входження країни до світового економічного, політичного та соціокультурного простору.

За роки незалежності в Україні створено законодавчу базу та умови для розповсюдження механізмів конкуренції, циклічного розвитку, відносин із зовнішнім світом. Механізми ціноутворення, нагромадження та переливу капіталу адаптовані до нових умов господарювання.

Визначені механізми самоорганізованого структурного розвитку суттєво вплинули на зміни вітчизняної економічної структури:

- розвиток ринкових механізмів ціноутворення, за умов відсутності розвинутого ринкового середовища та державного регулювання цін, став причиною інфляції та структурних деформацій: зростання питомої ваги валової доданої вартості галузей паливно-сировинного комплексу та скорочення галузей інвестиційної спрямованості та споживчої орієнтації, що сприяло зростанню витратоємності економіки та зниженню рівня її технологічності;
- вплив механізмів валютного регулювання проявився в утриманні курсу гривні на стабільно невисокому рівні й зумовив переважно сировинну орієнтацію вітчизняного експорту та скорочення імпорту інвестиційних товарів;
- розповсюдження ринкових механізмів конкуренції сприяло зниженню монополізації та концентрації вітчизняного виробництва, поширенню нових форм власності, організаційно-правових форм господарювання, розвитку малого бізнесу, однак не вирішило проблем нечесної конкуренції, розподілу ринків збуту та необґрунтованого підвищення цін;
- поширення механізмів міжнародної конкуренції сприяло росту відкритості вітчизняного внутрішнього ринку та впливу на нього іноземних виробників, що викликало розвиток сировинних та металургійних галузей, продукція яких є конкурентоспроможною на світових ринках завдяки низькому рівню курсу вітчизняної валюти та обмеженню виробництва інших видів діяльності, продукція якої не є конкурентоспроможною;
- вплив механізмів нагромадження та переливу капіталу проявився у поширенні видів діяльності, що характеризуються коротким терміном окупності та високою нормою прибутку й обмеженням інвестиційних процесів у виробничій сфері;
- розповсюдження механізмів міжнародного переливу капіталу сприяло значному відтоку вітчизняного капіталу за межі країни та поступовому зростанню іноземних інвестицій до вітчизняної економіки;
- вплив механізмів циклічного розвитку проявився у посиленні кризових процесів трансформаційного та інституційного характеру у 1991–1999 рр. та розвитку кризових явищ у 2008–2009 рр., унаслідок чого зросла швидкість структурних змін;
- вплив загальносвітової кон'юнктури ринку проявився в активному розвитку експортноорієнтованих видів діяльності (металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, машинобудування, хімічної та нафтохімічної промисловості) та високого ступеня їх залежності від зовнішнього попиту.

Визначити особливості та силу впливу механізмів на якість та швидкість структурних змін дозволив кореляційно-регресійний аналіз залежності швидкості та якості структурних змін видів економічної діяльності України від чинників, що характеризують дію цих механізмів

Швидкість структурних зрушень видів економічної діяльності України зростала переважно під впливом механізмів ціноутворення ($R^2 = 0,80$), валютного регулювання ($R^2 = 0,80$), нагромадження та переливу капіталу ($R^2 = 0,67$), циклічного розвитку ($R^2 = 0,66$), механізму загальносвітових криз ($R^2 = 0,53$), де R^2 – коефіцієнт достовірності апроксимації. Найнижчий вплив на швидкість структурних змін продемонстрували механізми міжнародного переливу капіталу: притоку капіталу ($R^2 = 0,28$), відтоку капіталу ($R^2 = 0,43$) та механізми конкуренції ($R^2 = 0,33$).

Значний вплив механізму ціноутворення пов'язаний із ціновими структурними деформаціями, що проявилися у переважному зростанні цін на продукцію паливно-енергетичного комплексу та невисоких рівнях цін на продукцію інвестиційної спрямованості та споживчої орієнтації. На швидкість структурних змін помітно впливають коливання валютного курсу, різке зниження якого робить конкурентоспроможною вітчизняну продукцію як на вітчизняному, так і на загальносвітовому ринках. Суттєво на швидкість структурних змін вплинув механізм нагромадження та переливу капіталу, що проявилось у залежності швидкості структурних змін від змін норми нагромадження. Вплив механізмів циклічного розвитку зумовлений кризовими явищами 1991–1999 та 2008–2009 років. Проведені дослідження показали, що чим сильнішими є темпи змін ВВП, тим сильнішими є коливання швидкості структурних змін. На швидкість структурних змін вплинув механізм загальносвітових криз. Найсильнішим виявився вплив загальносвітової фінансової кризи 2008–2009 рр., унаслідок якої відбулося скорочення виробництва будівельної та промислової продукції.

На якість структурних трансформацій видів економічної діяльності значно вплинули механізми міжнародного переливу капіталу: відтік капіталу ($R^2 = 0,94$), пріток капіталу ($R^2 = 0,91$), механізми конкуренції ($R^2 = 0,89$), механізми державного регулювання економіки ($R^2 = 0,76$), механізми загальносвітових криз ($R^2 = 0,61$). Відсутність впливу на якість економічної структури продемонстрували механізми циклічного розвитку ($R^2 = 0,25$), валютного регулювання ($R^2 = 0,30$), нагромадження та переливу капіталу ($R^2 = 0,31$).

На якість економічної структури впливають механізми переливу капіталу, що свідчить про значну роль притоку та відтоку іноземних інвестицій до вітчизняної економіки. Якість економічної структури за видами економічної діяльності поліпшилась внаслідок розповсюдження ринкових механізмів конкуренції, що сприяло зниженню монополізації та концентрації вітчизняного виробництва, розвитку малого бізнесу. Суттєво на якість галузевої структури вплинув механізм державного регулювання, що вказує на те, що навіть незначний вплив держави на структурні перетворення, який відмічено в Україні, відбивається на якості її структури. Остання зазнає також впливу механізмів загальносвітових криз, міжнародного переливу капіталу, що вказує на залежність якості економічної структури від загальносвітових тенденцій розвитку економіки.

Установлено, що найбільш суттєво на якісні та кількісні структурні зміни вітчизняної економіки вплинули механізми міжнародного переливу капіталу (сумарне значення коефіцієнта достовірності апроксимації (R^2) якості та швидкості структурних змін дорівнює 1,36), ціноутворення ($R^2 = 1,29$), механізми конкуренції ($R^2 = 1,22$), загальносвітових криз ($R^2 = 1,13$) та механізм державного регулювання економіки ($R^2 = 1,13$).

З метою активізації структурних змін необхідно використовувати інструменти, що стимулюватимуть вплив механізмів ціноутворення, валютного регулювання, нагромадження та переливу капіталу, циклічного розвитку. За необхідності

поліпшення якості структурних змін доцільно простимулювати вплив механізмів відтоку та притоку капіталу, конкуренції, державного регулювання, загальносвітових криз.

Вплив самоорганізаційних механізмів на структурні пропорції вітчизняної економіки має як позитивні, так і негативні наслідки, що, з одного боку, доводить доцільність їх використання при проведенні структурних реформ вітчизняної економіки, а з іншого – вказує на необхідність їх регулювання державою.

Таким чином, структура вітчизняної економіки змінюється під впливом чотирьох груп механізмів: самоорганізаційних механізмів національного рівня дії (механізмів економічного циклу, ціноутворення, конкуренції, нагромадження та переливу капіталу), загальносвітових самоорганізаційних механізмів (механізмів загальносвітових криз, валютного регулювання, міжнародної конкуренції, міжнародного переливу капіталу), механізму державного регулювання, механізмів регулювання загальносвітових організацій та інтеграційних об'єднань, які сприяють їй руху до оптимальних пропорцій.

За часів незалежності значно зросла роль самоорганізаційних механізмів як національного, так і загальносвітового рівня дії, що проявилось в їх впливі на вітчизняні структурні пропорції, на швидкість та якість структурних змін. Аналіз впливу самоорганізаційних механізмів на вітчизняну структуру показав, що вони здійснюють як позитивний, так і негативний вплив. Це зумовлює необхідність державного регулювання цих процесів, у зв'язку з чим подальшої розробки потребує механізм державного регулювання економічної структури національної економіки.

При розробці заходів державного регулювання економічної структури слід урахувати результати кореляційно-регресійного аналізу впливу механізмів структурного розвитку на особливості структурних змін, а саме, що на якість структурних змін найбільше впливають механізми міжнародного переливу капіталу, конкуренції, державного регулювання економіки та загальносвітових криз, а на швидкість структурних змін впливають механізми ціноутворення, валютного регулювання, нагромадження та переливу капіталу, циклічного розвитку.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Амоша О.** Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / О. Амоша, В. Вишневецький, Л. Збаразська // Економіка України. – 2009. – № 11. – С. 4–13.
2. **Біла С.** Структурна політика в системі державного регулювання трансформаційної економіки / С. Біла. – К. : Вид-во УАДА, 2001. – 408 с.
3. **Геєць В. М.** Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / В. М. Геєць. – К. : Ін-т прогноз. ; Фенікс. – 2003. – 1008 с.
4. **Єрохін С. А.** Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) / С. А. Єрохін. – К. : Світ Знань, 2002. – 528 с.
5. **Кваснюк Б.** Структурна перебудова економіки та її ресурси / Б. Кваснюк // Економіка України. – 2003. – № 11. – С. 18–28.
6. **Крючкова І. В.** Структурні чинники розвитку економіки України / І. В. Крючкова. – К. : Наук. думка, 2004. – 317 с.
7. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення / А. А. Чухно. – К. : Логос. – 2003. – 631 с.

Надійшла до редколегії 17.12.2011

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 332.631.164: 658.1

А. В. Босенко

Європейський університет, м. Київ

ПОСИЛЕННЯ СТИМУЛОВАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ В АПК

Визначено цільову спрямованість механізмів податкового регулювання в АПК, проведено аналіз зарубіжного досвіду ефективного застосування податкових інструментів для стимулювання економічного розвитку комплексу; визначено роль податкових інструментів у стимулюванні економічного розвитку АПК України, обґрунтовано необхідність посилення природоохоронної складової оподаткування АПК; виявлено пріоритетні завдання податкової політики в АПК.

Ключові слова: оподаткування, агропромисловий комплекс, стимулювальна функція, податкові інструменти.

Определена целевая направленность механизмов налогового регулирования в АПК, проведен анализ зарубежного опыта эффективного применения налоговых инструментов для стимулирования экономического развития комплекса; определена роль налоговых инструментов в стимулировании экономического развития АПК Украины, обоснована необходимость усиления природоохранной составляющей налогообложения АПК; выявлены приоритетные задачи налоговой политики в АПК.

Ключевые слова: налогообложение, агропромышленный комплекс, стимулирующая функция, налоговые инструменты.

In the article there has been grounded the special purpose of orientation of mechanisms of the tax adjusting in agro-industrial complex, the analysis of foreign experience of effective application of tax instruments has been conducted for the stimulation of the complex economic development; the role of tax instruments has been stated in the stimulation of economic development of agro-industrial complex in Ukraine, the necessity of strengthening the nature protection constituent of taxation of agro-industrial complex has been reasoned; the priority tasks of tax policy have been deduced in agro-industrial complex.

Key words: taxation, agro-industrial complex, stimulant function, tax instruments.

Агропромисловий комплекс традиційно схильний до активного державного втручання навіть в умовах ринку. Це проявляється, зокрема, в особливих умовах оподаткування, податкових пільгах і перевагах в окремих видах податків, застосуванні спеціального режиму оподаткування.

Ці обставини зумовлюють актуальність розробки наукових і організаційних заходів посилення стимулювальної функції оподаткування в АПК, що спираються на системний аналіз існуючих механізмів податкового регулювання і вступ нових механізмів з урахуванням відповідності й узгодженості планованих змін у всьому комплексі інституціональних чинників, які зумовлюють специфічні особливості розвитку аграрного сектора України.

Питанням оподаткування традиційно приділяється багато уваги як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Наукові розробки В. М. Мірошника [1], Т. В. Меркулової [2], А. В. Скрипника [3], Л. М. Шаблистої [4] та ін. становили інтерес для цього дослідження в частині розглянутих у них теоретичних аспектів і загальних підходів до оподаткування, а праці класиків Дж. М. Кейнса, Ф. Кене та ін., а також сучасних українських учених О. О. Марусік [5], Т. С. Клебанової [6], Г. С. Ястребової [6; 7] та ін. – у частині питань регулювання економічних процесів в АПК за допомогою механізмів та інструментів оподаткування. У той же час, зважаючи на швидкі зміни загальної економічної ситуації, перетворень, що тривають в АПК, багато теоретичних і методологічних питань вимагають додаткового дослідження, а практика – досконаліших інструментів оподаткування.

Цілями проведеного дослідження є: виявлення особливостей оподаткування АПК; визначення цільової спрямованості механізмів податкового регулювання в АПК; аналіз зарубіжного досвіду ефективного застосування податкових інструментів для стимулювання економічного розвитку комплексу; визначення ролі податкових інструментів у стимулюванні економічного розвитку АПК України; оцінка впливу оподаткування на економічний стан товаровиробників АПК; обґрунтування необхідності посилення природоохоронної складової оподаткування АПК; виявлення пріоритетних завдань податкової політики в АПК.

Сьогоднішній етап економічного розвитку України супроводжується значними трансформаціями, особливе місце в яких займає трансформація податкової системи. Податкове законодавство України є динамічним, складним, податкова система характеризується надзвичайним розростанням неформальних зв'язків, корупцією, фіскальністю, що спричинює поляризацію інтересів держави і платника податків та підвищення трансакційних витрат оподаткування. Як наслідок, податкове середовище українських підприємств характеризується невизначеністю, а податкове навантаження є надмірним, що призводить до збитковості або тінізації діяльності підприємств [7, с. 1].

Особливості аграрного виробництва пов'язані з об'єктивними умовами, що не відіграють значної ролі для більшості інших галузей. Залежність від природних умов, сезонність, невисокий рівень прибутковості, нерегулярність вступу прибутків значно впливають на організацію й ефективність галузі, обумовлюють порядок оподаткування в АПК.

При формуванні системи аграрного оподаткування вони враховуються таким чином: залежність аграрного виробництва від природних умов допускає високий ризик отримання збитків, що зумовлює необхідність наявності в податковій системі додаткових можливостей, таких як відстрочення податкових платежів, податковий кредит, перенесення збитків на майбутні податкові періоди. Сезонність виробництва й нерівномірність отримання доходу впродовж року визначає використання тривалого звітного періоду й перенесення обов'язку сплати податкових платежів на кінець року, невисокий рівень прибутковості в галузі зумовлює пільговий порядок оподаткування. Це також означає, що, базуючись на загальних принципах оподаткування, податковий тягар в АПК має бути нижчим. Низькі податки в сільському господарстві покликані забезпечити справедливий розподіл прибутків у суспільстві.

Як правило, стимулювальна функція оподаткування (тобто використання методів оподаткування як інструментів непрямого державного регулювання) в АПК може істотно переважати над фіскальною функцією, що відповідає за наповнюваність державного бюджету.

Механізми податкового регулювання в АПК мають таку мету:

- надання фінансової допомоги для певних груп платників податків;
- створення економічних стимулів, що спонукають платників податків до певних видів дій, таких як інвестування в основний капітал і розвиток деяких видів землекористування;

– скорочення витрат на податкове адміністрування за рахунок спрощення процесу справляння податків.

Аналізуючи досвід України, країн-учасниць СНД і ЄС, а також зважаючи на специфіку й чинники аграрного виробництва, можна виділити такі риси оподаткування в сільському господарстві: податкове стимулювання залучення інвестицій у галузь; екологічне оподаткування; особливий (пільговий) порядок стягування податків і платежів; особливий порядок земельного оподаткування як стратегічно важливого ресурсу виробництва; використання єдиного податку.

Податкові стимулювання в сільському господарстві є одним з інструментів субсидування аграрного сектора через застосування розгалуженої системи податкових пільг.

Перелік стимулювальних податкових заходів, уживаних у сільському господарстві ЄС, може бути класифікований за такими напрямками (табл. 1):

- зниження податкового тягаря;
- поліпшення структури аграрного сектора;
- стимулювання інвестицій та інновацій.

Таблиця 1

Класифікація стимулювальних і підтримувальних заходів оподаткування в сільському господарстві ЄС*

Стимулювальні і підтримувальні заходи прибуткового оподаткування		
Зниження податкового тягаря, адаптація до економічних умов	Стимулювання інвестицій та інновацій	Поліпшення структури аграрного сектора
Усереднювання податку за ряд років	Прискорена амортизація для знову створених / малих підприємств	Спрощена система оцінки доходу оподаткування для малих підприємств
Сприятливий режим перенесення збитків на майбутні періоди	Додаткова амортизація для інвестицій в інновації	
Пільгове оподаткування спільного доходу (партнерство)	Інвестиційний кредит	Пільгове податкове ставки у випадку переходу права власності
Податковий кредит	Пільги для інвестицій у природоохоронні та енергозбережні заходи	
Знижені ставки (виключення з бази оподаткування) субсидій ЄС	Довільний метод амортизації інвестицій у природоохоронні заходи	
Податкова пільга по податку на приріст капіталу	Податкова пільга на прибуток, отриманий від продажу нерухомості, активів, яка використовується для придбання нової нерухомості, активів	
Зменшення бази оподаткування в періоди з високим рівнем доходу (чинник-система)	Інвестиційне вирахування	

*Примітка: розроблено автором.

Відносно форм втілення цих заходів стимулювального характеру в конкретних видах податків слід зазначити, що податкова політика в АПК прагне до застосування всього асортименту податкових інструментів, використовуваних в інших галузях економіки. Різноманітність податків дозволяє регулювати різні сторони аграрного виробництва.

Існують різні способи надання податкових пільг по земельному податку. У ряді країн землі сільськогосподарського призначення повністю виключаються з оподаткування. Землі, на яких здійснюються інвестиції (природоохоронні, дренажні, іригаційні роботи), можуть тимчасово звільнятися від оподаткування.

Пільговий підхід до оподаткування землі в аграрному секторі полягає також у тому, що ставка податку на землі сільськогосподарського призначення набагато нижча ставки податку на землі несільськогосподарського призначення. У більшості країн ставки земельного податку в цій частині, як правило, не перевищують 1 % вартості землі (табл. 2).

Таблиця 2

**Податок на майно у країнах ЄС
(у частині оподаткування сільськогосподарських земель)**

Країна	Податкова база	Ставка
Великобританія	не оподатковується	–
Угорщина	ринкова вартість або площа	0,79 €/м ² або 3 % від вартості землі
Німеччина	фіскальна вартість	в середньому 1,5 %
Данія	громадська оцінка (близько 80 % від ринкової вартості)	0,43 % (для сільськогосподарських земель); 0,6–1,2 % (муніципальні землі)
Іспанія	кадастрова вартість (із співвідношенням до ринкової вартості, близько 50 %)	0,3–0,4 %
Нідерланди	не оподатковується	–
Польща	площа	0,068–0,139 €/м ²
Франція	оброблені землі – половина від величини орендної плати; необроблені землі – 80 % від величини орендної плати	від 2 до 42 % залежно від регіону й типу земельних угідь
Чехія	ринкова вартість	0,75 % для орних земель

**Джерело: розроблено автором з використанням [8].*

Згідно з Податковим кодексом України (ПКУ) плата за землю – загальнодержавний податок, який справляється у формі земельного податку та орендної плати за земельні ділянки державної й комунальної власності. Для платників податку, основною діяльністю яких є виробництво сільськогосподарської продукції, до складу витрат включається плата за землю, що не використовується в сільськогосподарському виробничому обороті. Плата за землю зараховується до відповідних місцевих бюджетів у порядку, визначеному Бюджетним кодексом України для плати за землю.

Справляння плати за землю з 1 січня 2011 року здійснюється відповідно до положень розділу XIII ПКУ, яким визначено основні елементи платежу, а саме: платники, об'єкт та база оподаткування, ставки податку, механізм його обчислення та рядки сплати, а також порядок пільгового оподаткування земельних ділянок.

Для визначення розміру податку та орендної плати за земельні ділянки державної й комунальної власності використовується нормативна грошова оцінка земельних ділянок. Управління у сфері оцінки земель та земельних ділянок здійснює центральний орган виконавчої влади з питань земельних ресурсів.

За результатами нормативної грошової оцінки земель складається технічна документація. Дані про нормативну грошову оцінку окремої земельної ділянки оформляються як витяг із технічної документації про нормативну грошову оцінку земельної ділянки.

Підставою для нарахування земельного податку, згідно з пунктом 286.1 статті 286 ПКУ, є дані державного земельного кадастру. Тому для обчислення розміру податкового зобов'язання по земельному податку, якщо нормативна грошова оцінка землі встановлена, платник повинен звернутися до відповідного органу земельних ресурсів для отримання витягу із даних державного земельного кадастру про розмір нормативної грошової оцінки його земельної ділянки.

Платники плати за землю (крім фізичних осіб) самостійно обчислюють суму податку щороку станом на 1 січня і до 1 лютого поточного року подають відпо-

відному органу державної податкової служби за місцезнаходженням земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік за формою, встановленою у порядку, передбаченому статтею 46 цього Кодексу, з розбивкою річної суми рівними частками за місяцями. При поданні першої декларації (фактичного початку діяльності як платника плати за землю) разом з нею подається довідка (витяг) про розмір нормативної грошової оцінки земельної ділянки, а надалі така довідка подається у разі затвердження нової нормативної грошової оцінки землі.

З метою забезпечення контролю за правильністю обчислення та повнотою сплати плати за землю, відповідно до частини другої пункту 286.1 статті 286 ПКУ відповідні органи виконавчої влади з питань земельних ресурсів за запитом відповідного органу державної податкової служби за місцезнаходженням земельної ділянки подають інформацію, необхідну для обчислення і справляння плати за землю.

Нині спостерігається низька міра розвитку інститутів землеволодіння й землекористування в Україні, а також неефективність інститутів державного регулювання земельного ринку, що зумовлює недооцінку землі як активу, спотворює відтворювальні механізми, рентні стосунки. Земельний податок і в 2006–2010 рр. не відігравав ролі ефективного регулювальника земельних стосунків. Так, на його частку в 2010 р. доводилося усього 2,36 % від загальної суми податків АПК м. Полтави.

Еволюція системи оподаткування йде шляхом спрощення, скорочення числа діючих податків, зниження рівня ставок і розширення бази оподаткування. У результаті в аграрному співтоваристві деяких країн час від часу виникає думка про введення єдиного податку, що вміщує в себе функції усієї податкової системи в конкретній галузі. Досвід України й ряду інших країн (Росії, Польщі) показує, що в процесі впровадження і функціонування єдиного податку в сільському господарстві такі питання активно дискутуються: перелік податків, які доцільно включати в єдиний податок; база обрахування єдиного податку в сільському господарстві; можливість паралельного функціонування з іншими системами оподаткування. З точки зору економічної функції оподаткування головним недоліком єдиного податку є відсутність гнучкості й можливості регулювати окремі процеси у виробничій сфері за допомогою цього податку, властиві розгалуженій системі оподаткування.

Слід звернути увагу, що застосування усього різноманіття розглянутих податкових стимулів і регулювальників, використовуваних у сільському господарстві, неможливе без оцінки ефекту, який вони справляють на економічну поведінку сільгосптоваровиробників й на ситуацію в аграрному секторі.

Доцільно детальніше зупинитися на кількісних і якісних характеристиках сучасної системи аграрного оподаткування України.

Спостережувана нині тенденція уніфікації податкових ставок в Україні за окремими видами податків негативно позначається на ефективності механізмів податкового регулювання. Єдині ставки оподаткування застосовні в тій або іншій мірі тільки до однотипних галузей і тільки в тих країнах, де більшість таких галузей високотехнологічні. Тому введення єдиних уніфікованих ставок для сільськогосподарського виробництва разом з іншими галузями економіки є, щонайменше, передчасним.

Проведений аналіз структури вступів податків і зборів по організаціях, зайнятих у сільському господарстві, показав, що ця структура істотно спотворена у бік соціальних платежів порівняно з іншими галузями економіки (так, у 2010 році у Великобагачанському районі Полтавської області сума податку з доходів найманих працівників, з доходів фізичних осіб від інших видів діяльності, з доходів фізичних осіб від продажів нерухомого майна та надання нерухомості в оренду (суборенду) склала 7 169,72 тис. грн при загальній сумі податків АПК 10 081,87 тис. грн, тобто 71,11 %. Враховуючи останні зміни в податковому зако-

подавстві, це спотворення тільки посилюватиметься. У подібній ситуації структура оподаткування сільського господарства перешкоджає ефективній реалізації стимулювальної функції оподаткування й досягненню цілей податкової політики. Доцільною є трансформація цієї системи в бік прямих податків й оподаткування виробничого й ресурсного потенціалів, доходу АПК.

У податковій статистиці істотне значення має також показник податків і зборів, рівний відношенню суми надходжень від податків і зборів до суми нарахованих податків і зборів за один і той же період часу.

За даний часовий інтервал обсяг податків, що надійшли, і зборів від підприємств, зайнятих сільськогосподарським виробництвом, незмінно збільшувався в абсолютному вираженні.

Показник збору податків АПК Полтавської області, що характеризує рівень податкового адміністрування, в 2008–2010 рр. мав неухильну тенденцію до збільшення. Це може пояснюватися декількома причинами: по-перше, надходженням авансових платежів по податках і зборах за перший квартал наступного року в кінці звітного року (при цьому нарахування цих податків здійснюватиметься тільки наступного року); по-друге, частина боргів по податках і зборах за попередні періоди була сплачена платниками податків у звітні роки. Крім того, частина несплачених сум могла бути донарахована і стягнута за результатами перевірок податковими органами. Проте рівень заборгованості перевищував рівень податкових надходжень і таким чином збільшував податкове навантаження на аграрний сектор у декілька разів. Ця заборгованість зумовлена недовіками податкової політики й податкової системи в минулому і несприятливим економічним станом у галузі. Слід також звернути увагу на той факт, що зниження заборгованості відбувається досить повільними темпами і в основному за рахунок застосування заходів фінансового оздоровлення і припинення стягнення заборгованості у зв'язку з уведенням процедур банкрутства. Це також свідчить про несприятливу економічну ситуацію, що склалася в АПК.

Доцільно детальніше зупинитися на оцінці впливу оподаткування на економічний стан сільськогосподарських товаровиробників.

Для вирішення питання оцінки впливу оподаткування на економічний стан сільськогосподарських товаровиробників у дослідженні усі складові системи оподаткування АПК були умовно поділені на механізми прямої й непрямой дії. До механізмів прямої дії були віднесені: рівень податкового навантаження; система податкових пільг; стимулювальні заходи; побічні ефекти (ефекти другого порядку). До чинників непрямой дії віднесені заходи, що впливають на ефективність (трудомісткість) адміністрування оподаткування; систему ведення бухгалтерського обліку.

Рівень офіційного податкового навантаження (відношення суми сплачених податків за даними податкових органів і виручки організацій за даними бухгалтерської й податкової звітності) в АПК нижчий, ніж в інших галузях економіки України. Проте ситуація, що склалася в АПК (висока частка збиткових підприємств, рівень рентабельності нижчий, ніж у галузях із більшим податковим навантаженням), не стимулює розвиток галузі.

Проведений аналіз показав, що тоді як виручка від реалізації продукції в сільському господарстві має стабільну тенденцію до збільшення, показник суми прибутку за вирахуванням субсидій нестабільний і коливається по роках як у бік збільшення, так і в бік різкого скорочення. Річний фонд оплати праці має тенденцію до незначного збільшення. При цьому в існуючих умовах саме заходи, що стимулюють нарощування бази оподаткування, можуть стати єдиним можливим напрямом до виконання оподаткуванням не лише стимулювальної, а й фіскальної функції в сільському господарстві. Автор також дійшов висновку, що застосування фіксованого сільськогосподарського податку вигідне для сільськогосподарських товаровиробників, коло основних користувачів яких складають неплат-

ники ПДВ, а, окрім цього, для збиткових підприємств і дрібних сільськогосподарських підприємств і фермерів із середнім рівнем рентабельності.

Сучасні реалії диктують необхідність посилення природоохоронної складової оподаткування АПК.

Екологічна й податкова політики мають сферу перетину, яка визначається використанням екологічних податків і певною мотивацією до природоохоронної діяльності. У зіставленні зі світовою практикою українська податкова система не містить спеціальних сільськогосподарських податків або інших форм обмеження використання ресурсів. При цьому існуюча екологічна ситуація в галузі зумовлює потребу в широкому застосуванні екологічного оподаткування в АПК.

В умовах несприятливої економічної ситуації в галузі та кризи в економіці в цілому, ми вважаємо, що момент для введення нових екологічних податків, зборів за використання енергії й паливних відходів, зборів за використання ґрунтових вод, за застосування пестицидів, гербіцидів, зборів за відходи тваринницьких виробництв і т. д. не є відповідним, навіть незважаючи на складну екологічну обстановку в галузі. Як перший крок можна зосередити увагу не на надходженні нових податків і коригуванні податкових ставок, а на заходах стимулювання інвестиційних вкладень у природоохоронні й енергозбережні заходи, переобладнання виробництв з метою їх відповідності екологічним критеріям і нормам. Наприклад, може застосовуватися зменшення бази оподаткування на розмір засобів, інвестованих у ці заходи (повністю або частково), додаткова прискорена амортизація придбаного під такі цілі устаткування, податкове вирахування.

Кроки Уряду України щодо стабілізації економіки ще контрастніше висвітлювали недоліки чинної системи управління оподаткуванням в АПК. Численні зміни, що перманентно вносилися до податкового законодавства й були спрямовані на вдосконалення податкової системи України, зумовили прийняття великої кількості законів та підзаконних актів, якими керується податкова служба України. Безумовно, такий стан податкового законодавства потребував докорінних змін та створення єдиного закону – Податкового кодексу, який би гармонізував податкову складову в системі державних фінансів України. Глобальна економічна криза, яка значно вдарила по економіці України, сформувала передумови для «перезавантаження» всієї системи управління оподаткуванням в АПК. Цілями «перезавантаження» є:

- стабілізація економіки АПК;
- підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК;
- забезпечення стійкого економічного зростання аграрного виробництва на інноваційно-інвестиційній основі за умови збільшення сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів;
- проведення збалансованої аграрної політики на середньо- й довгострокову перспективу.

Реформування системи управління оподаткуванням в АПК відбувається з урахуванням тенденцій розвитку систем оподаткування у країнах-сусідах та країнах – членах ЄС. Зазначені тенденції формуються під вирішальним впливом міжнародної податкової конкуренції, європейської податкової гармонізації й координації національної податкової політики. Це важливо враховувати з огляду на досягнення стратегічної цілі – інтеграції України до ЄС.

Зважаючи на зарубіжний досвід, українську специфіку, а також необхідність активізації стимулювальної функції оподаткування в АПК, можна запропонувати такі тактичні кроки (завдання) податкової політики в АПК:

- стимулювання інвестицій в АПК;
- вдосконалення фіксованого сільськогосподарського податку;
- стимулювання ефективного використання земельних ресурсів, екологічне оподаткування.

Аналіз інструментів інвестиційного стимулювання системи аграрного оподаткування України й особливостей інвестиційних процесів в аграрному секторі економіки України продемонстрував необхідність внесення наступних змін з метою формування сприятливого інвестиційного клімату в АПК: застосування інвестиційних податкових пільг для аграрних виробників; усереднювання податків за ряд років для малих підприємств; застосування прискореної амортизації для інвестицій в інновації, природоохоронні й енергозберіжні технології в сільському господарстві; введення податкових пільг для підприємств промисловості, будівництва та інших галузей, що вкладають кошти в розвиток АПК; списання кредиторської заборгованості підприємств за податками й обов'язковими платежами за умови вкладення засобів у реальні інвестиції; диверсифікація податкових пільг за розміром і тривалістю пільгового періоду залежно від обсягу інвестицій, терміну окупності проекту та інших інвестицій.

На нашу думку, на сьогодні одночасне існування фіксованого сільськогосподарського податку й загальної системи оподаткування є доцільним, проте розвиток двох цих систем оподаткування повинен іти у принципово різних напрямках.

Загальна система оподаткування повинна розвиватися в бік різноманіття вживаних податкових регулювальників, з метою створення максимально сприятливих умов реалізації стимулювальної функції оподаткування. У такій ситуації найдоцільнішим є встановлення високого порогу (порівняно з існуючим) неоподатковуваного рівня доходу в сільському господарстві, разом із застосуванням усього асортименту заходів податкового регулювання для великих і прибуткових сільгосптоваровиробників. Застосування диференційованих ставок за податками дозволить перетворити їх на ефективний інструмент непрямого регулювання в сільському господарстві.

Фіксований сільськогосподарський податок, навпаки, слід розвивати шляхом максимального спрощення (спрощення адміністрування, спрощення обліку, легкості переходу і т. д.), тобто шляхом, що традиційно застосовується для оподаткування малих підприємств у країнах – учасницях ЄС. При цьому доцільно удосконалювати методики оцінки земельних угідь.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок. Проведене дослідження дозволяє нам зробити такі висновки:

1. Оподаткування може й повинне розглядатися не лише як домінуюче джерело формування централізованих фінансових ресурсів держави, а і як один з інструментів державного регулювання економіки для стимулювання і підтримки діяльності окремих галузей.

2. До особливостей оподаткування в АПК належать: податкове стимулювання залучення інвестицій; необхідність екологічного оподаткування; пільговий порядок стягування податків і платежів; особливий порядок земельного оподаткування; використання фіксованого сільськогосподарського податку.

3. Українська система аграрного оподаткування характеризується частими змінами. За останні двадцять років вона пережила шлях трансформації від уніфікованого підходу для усіх галузей до створення спеціальних умов для сільського господарства і, зрештою, до вступу спеціального податкового режиму (фіксованого сільськогосподарського податку).

4. Структура податків і зборів АПК не сприяє ефективній реалізації стимулювальної функції оподаткування. Потрібна перебудова цієї системи в бік прямих податків і оподаткування виробничого й ресурсного потенціалів, доходу, гармонізація її структури.

5. Проведений аналіз показав, що для дрібних сільськогосподарських підприємств і фермерів із середнім рівнем рентабельності застосування фіксованого сільськогосподарського податку економічно доцільне.

6. Для вдосконалення податкової політики в АПК України запропоновано стимулювання інвестицій, вдосконалення фіксованого сільськогосподарського

податку, стимулювання ефективного використання ресурсів за допомогою екологічного оподаткування.

7. З метою посилення екологічної складової аграрного оподаткування пропонується зосередити увагу на заходах стимулювання інвестиційних вкладень у природоохоронні й енергозбережні заходи. Такими інструментами може стати додаткова прискорена амортизація, податкове вирахування, зменшення бази оподаткування на розмір коштів, інвестованих у ці заходи.

8. Для підвищення ефективності функціонування податкової системи інформація про розмір адміністративних витрат на введення нових і реалізацію існуючих податкових механізмів також має бути відкритою. Повинна проводитися оцінка не лише адміністративних витрат податкових органів, а й економічних витрат платників податків.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Мельник В. М.** Домінанти податків і оподаткування та забезпечення повноти їх дії : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.08 / В. М. Мельник // Ін-т економ. та прогноз. НАН України. – К., 2007. – 31 с.
2. **Меркулова Т. В.** Інституційні основи оподаткування та податкового регулювання економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.01.01 ; 08.04.01 / Т. В. Меркулова // Ін-т економ. та прогноз. НАН України. – К., 2006. – 36 с.
3. **Скрипник А. В.** Моделювання податкової політики у трансформаційній економіці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.03.02 / А. В. Скрипник // Київ. нац. економ. ун-т. – К., 2004. – 32 с.
4. **Шаблиста Л. М.** Державне регулювання структурних зрушень в економіці України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.02.03 / Л. М. Шаблиста // НАН України; Ін-т економ. прогноз. – К., 2003. – 32 с.
5. **Марусік О. О.** Економічний механізм стимулюючої системи оподаткування сільськогосподарства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.02 / О. О. Марусік // Півден. філіал «Крим. агротехнол. ун-т» Нац. аграр. ун-ту. – Сімферополь, 2006. – 21 с.
6. **Клебанова Т. С.** Моделювання податкового навантаження в умовах трансформаційної економіки : моногр. / Т. С. Клебанова, Г. С. Ястребова. – Х. : ИНЖЕК, 2009. – 268 с.
7. **Ястребова Г. С.** Моделювання податкового навантаження підприємства в умовах трансформаційної економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.11 / Г. С. Ястребова // Харків. нац. економ. ун-т. – Х., 2009. – 22 с.
8. **Veen H. B.** Meulen H.A.B. Bommel K. H. M., Doorneweert B. Exploring agricultural taxation in Europe // Rapport 2.07.06. – Den Haag.: LEI, 2007. – 207 p.

Надійшла до редколегії 13.10.2011

УДК 330.34

О. М. Грабчук

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ПРОЦЕСІВ: ОКРЕМІ ПОЛОЖЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ

Охарактеризовано окремі елементи методології дослідження невизначеності фінансових процесів: аксіоми та принципи. Показано логічний взаємозв'язок між елементами методології. Описано властивості невизначеності фінансових процесів як об'єкта дослідження.

Ключові слова: невизначеність фінансових процесів, методологія дослідження, принципи дослідження, синергетичний підхід, системний підхід.

© О. М. Грабчук, 2012

Охарактеризованы отдельные элементы методологии исследования неопределенности финансовых процессов: аксиомы и принципы. Представлена логическая взаимосвязь между элементами методологии. Описаны свойства неопределенности финансовых процессов как объекта исследования.

Ключевые слова: неопределенность финансовых процессов, методология исследования, принципы исследования, синергический подход, системный подход.

The separate elements of methodology of research of vagueness of financial processes are described in the article: axioms and principles. Logical intercommunication is presented between the elements of methodology. Properties of vagueness of financial processes are described as a research object.

Key words: vagueness of financial processes, research methodology, research principles, synergistical approach, approach of the systems.

Сучасний період розвитку людського суспільства відзначається великою кількістю трансформацій як у сукупності суспільних відносин, взаємодії інститутів, так і у пізнанні навколишньої дійсності. Суспільні трансформації мають навіть цивілізаційний аспект. Серед чинників суспільних трансформацій визначають виникнення і розвиток шостого технологічного укладу, нових форм капіталу та способів виробництва. Наукова дискусія стосується в тому числі виникнення (чи заперечення виникнення) постіндустріального суспільства. Дискусійності набувають окремі положення класичних теорій чи навіть теорії в цілому. Стверджують навіть існування певного періоду наукових революцій [7, с. 12–13]. Відбувається суттєва трансформація світогляду та наукового сприйняття загальної картини дійсності. Корені цієї трансформації лежать у релятивістських відкриттях фізики на початку – в середині ХХ сторіччя.

Сучасна економічна наука, як і інші сфери наукового знання, перебуває на складному етапі зміни парадигми наукового мислення. Загалом дискутується саме розуміння парадигми [12, с. 309]. Гострота існуючої дискусії посилилась із зростанням невизначеності економічних процесів. Протягом ХХ сторіччя, коли кризи мали епізодичний характер, механізм їх виникнення пояснювався порушенням детермінованості співвідношення попиту та пропозиції, потреба зміни парадигми наукового мислення в економічних дослідженнях не була такою нагальною. Наприкінці ХХ сторіччя і на початку ХХІ рецесійні явища втратили локальний характер, а класичні теорії менш обґрунтовано стали пояснювати їх розвиток. Наслідком стало виникнення цілої сукупності наукових шкіл, що адаптували чи розвивали класичні теорії відповідно до швидкозмінних реалій. Визначним явищем в економічній науці стало виникнення нового синергетичного підходу, що інтегрував існуючий в інших сферах наукового знання релятивізм [11] в економічні дослідження.

Одночасно відбувається трансформація загальнонаукової методології, що підтверджує значна кількість праць (Д. І. Блохінцев [4, с. 12–24], О. О. Гернего [6, с. 402–403], С. Кюнтцель [8, с. 101–118], М. В. Лебедев [9, с. 119–132], М. Е. Омеляновський [10, с. 9–12], О. Р. Раджабов [12, с. 303–312], І. П. Фарман [15, с. 35–46] тощо). В зазначених працях яскраво відображається необхідність та неминучість зміни парадигм наукового мислення, хоча перспективи розвитку нової парадигми висвітлені надто суперечливо. Розвиток наукової методології в економічних дослідженнях відбувається більш поступово, без порушення детермінованості світогляду, хоча і відзначається більший вплив випадковості (чи невизначеності) на методологію пізнання (В. Х. Арутюнов [1, с. 17–32], Е. Балацький [2, с. 73–79], Л. К. Безчасний [3, с. 2–9], В. В. Вітлінський [5, с. 3–9]). Однак інтеграція імовірно спрямованого підходу в методологію економічних досліджень, як правило, відбувається в межах детермінованої парадигми наукового мислення,

тоді як філософи науки відзначають високу онтологічну значущість імовірності (В. В. Целіщев [17, с. 39–53], Ю. В. Сачков [13, с. 80–94]).

Виходячи з вищевикладеного, актуальним є формування методології дослідження фінансових процесів з урахуванням релятивістського сприйняття цих процесів. Розвиток методології фінансової науки в межах індетерміністської парадигми наукового мислення є тим більш важливим, що останні рецесії мають переважно фінансовий характер, а існуючі дослідження сутності, механізму виникнення та методів протидії цим кризам не мають спільного аксіоматичного підґрунтя. Метою даного дослідження є розробка окремих елементів методології дослідження невизначеності фінансових процесів. При здійсненні дослідження використано аксіоматичний та абстрактно-конструкторський методи.

Загалом наукове мислення є особливою формою світосприйняття, спрямованого на пізнання об'єктивних законів розвитку природи, суспільства і мислення, для передбачення і перетворення дійсності в інтересах суспільства, людини [16, с. 12]. Наукове мислення в цілому можливе тільки на основі певної методології (від грец. *μεθοδος* – шлях дослідження, спосіб пізнання та *λογος* – вчення), під якою розуміють вчення про методи пізнання і трансформацію світу, сукупність прийомів наукового дослідження [16, с. 15].

Методологія фінансової науки – це, по-перше, сукупність прийомів дослідження фінансових відносин, що застосовуються у фінансовій науці; по-друге, вчення про методи пізнання фінансової науки і перетворення дійсності у зв'язку з цим пізнанням [16]. Розробка проблем методології фінансової науки виникає у зв'язку з необхідністю усвідомлення наукою про фінанси своєї власної природи, принципів та методів, які лежать в основі пізнання дійсності та відтворення її в мисленні. Особливого значення проблеми методології фінансової науки набувають у зв'язку з сучасним бурхливим розвитком економічної науки, визначеним тенденцією до вищого рівня узагальнення, коли стає дедалі складніше простежувати безпосередній зв'язок між емпіричними фактами та їх осмисленням. У зв'язку з цим у фінансовій науці виникає необхідність у нових методах дослідження, а також у розвитку теорій фінансової науки, що відображається у прагненні до створення метатеорій [14, с. 11].

Базовими елементами методології дослідження є аксіоми, постулати, принципи та методи дослідження, які використовуються на основі певного підходу. Однак останнім часом як невід'ємна частина методології досліджень виокремлюється також і парадигма наукового мислення¹. Дослідження невизначеності фінансових процесів має відмітну особливість – характеризується повною відмовою від детермінованого наукового мислення та переходом до індетерміністської парадигми. В межах цієї парадигми невизначеність фінансових процесів сприймається як невід'ємна особливість континуального економічного простору, а не є пов'язаною із неповнотою суб'єктивного знання про цей простір. Як об'єктивна характеристика невизначеності сприймається у взаємозв'язку з фінансовими процесами, однак не детермінована ними. Останнє означає можливість існування причинно-наслідкового зв'язку, що, однак, не суперечить відмові від детермінованості [4, с. 44–45; 10, с. 13–14].

Водночас при дослідженні невизначеності фінансових процесів класичним є використання синергетичного підходу, сутність якого полягає у сприйнятті кожного окремого явища, об'єкта як складної відкритої системи, що перебуває у стані постійної нерівноваги, розвитку та саморозвитку. Оскільки мова йде про існування системи, то можна зазначити, що синергетичний підхід формується на основі системного. Системний підхід можна вважати продуктом ХХ сторіччя. Хоча було

¹Під парадигмою відповідно до Куна розуміємо найбільш загальну картину раціональної будови природи, світогляд.

б неправильно думати, що, наприклад, у минулому сторіччі наука не вивчала різні системи. Добре відомо, що астрономія успішно вивчала сонячну планетарну систему, а математика – різні системи обчислення. Філософське осмислення та аналіз систем можна знайти в працях Бекона, Гегеля, Міля, Маркса. Здається, досить чітко сформулював основну ідею системного підходу Блез Паскаль, котрий підкреслював, що пізнати частини без пізнання цілого так само неможливо, як пізнати ціле без знання його частин.

Характерним для класичного розуміння системи або складних системних об'єктів було глибоке переконання в тому, що властивості, основні риси, закони розвитку та функціонування таких об'єктів однозначно чи принаймні рішучим чином детермінуються властивостями елементів, що створюють їх. Можна вважати, що синергетичний підхід є системним, проте без абсолютизації детермінованості взаємозв'язку між елементами системи. Водночас діалектичний підхід та синергетичний підхід мають багато спільного. Як вважає О. О. Гернего, синергетика є близькою до діалектики, тому що визнає саморух і саморозвиток властивістю всієї матерії. Також синергетика і діалектика погоджуються у визнанні незворотності реальних процесів та єдності причинних та непричинних форм зв'язку [6, с. 403]. Синкретичне поєднання системного, синергетичного та діалектичного підходів на основі індетерміністської парадигми наукового мислення становить основу методології дослідження невизначеності фінансових процесів.

Відмітною ознакою сформованої методології є єдність аксіоматичної бази. Загалом під аксіомами розуміють вихідні положення, самоочевидні принципи, що є основою формування логічних умовиводів, підтверджених у подальшому емпіричними даними. При дослідженні невизначеності фінансових процесів пропонується використовувати такі аксіоми:

- аксіома загальності. Зазначена аксіома постулюється В. В. Вітлінським стосовно дослідження економічних ризиків [5, с. 6], однак є прийнятною і для дослідження невизначеності фінансових процесів. Зміст її полягає у констатації існування невизначеності для всіх можливих фінансових процесів, незважаючи на те, в межах яких економічних систем вони відбуваються. Невизначеність може бути зумовлена випадковими флуктуаціями систем в межах стаціонарного чи не-стаціонарного континуального економічного простору;

- аксіома неповторюваності. Оскільки мова йде про складні нелінійні системи, то їх структурна організація є унікальною у кожний конкретний момент часу. Отже, завжди існуватимуть відмінності між перебігом фінансових процесів при двох різних станах системи. Останнє означає неможливість повторення невизначеності для кожного окремого фінансового процесу. Однак загальна величина невизначеності для усієї сукупності фінансових процесів може підлягати впливу та як завгодно наблизитись до величини невизначеності попереднього стану системи;

- аксіома відкритості. Економічна система повинна бути відкритою. Фінансові процеси закритої системи завжди матимуть «стрілу часу», котра визначатиметься постійним зростанням невизначеності аж до моменту біфуркації, в який флуктуація може привести до формування нової структури.

Відповідно до сформованих аксіом визначаються і принципи дослідження невизначеності фінансових процесів. Основні логічні зв'язки між аксіомами та принципами дослідження невизначеності фінансових процесів наведено на рисунку 1.

Виходячи з наведених вище аксіом дослідження невизначеності фінансових процесів, формуючи логічні зв'язки 2–3-го порядку, можливо виокремити принципи дуальності, системності, конгруентності, дисипативності, нерівноважності, індуктивності, неповноти, основний зміст яких полягає у такому:

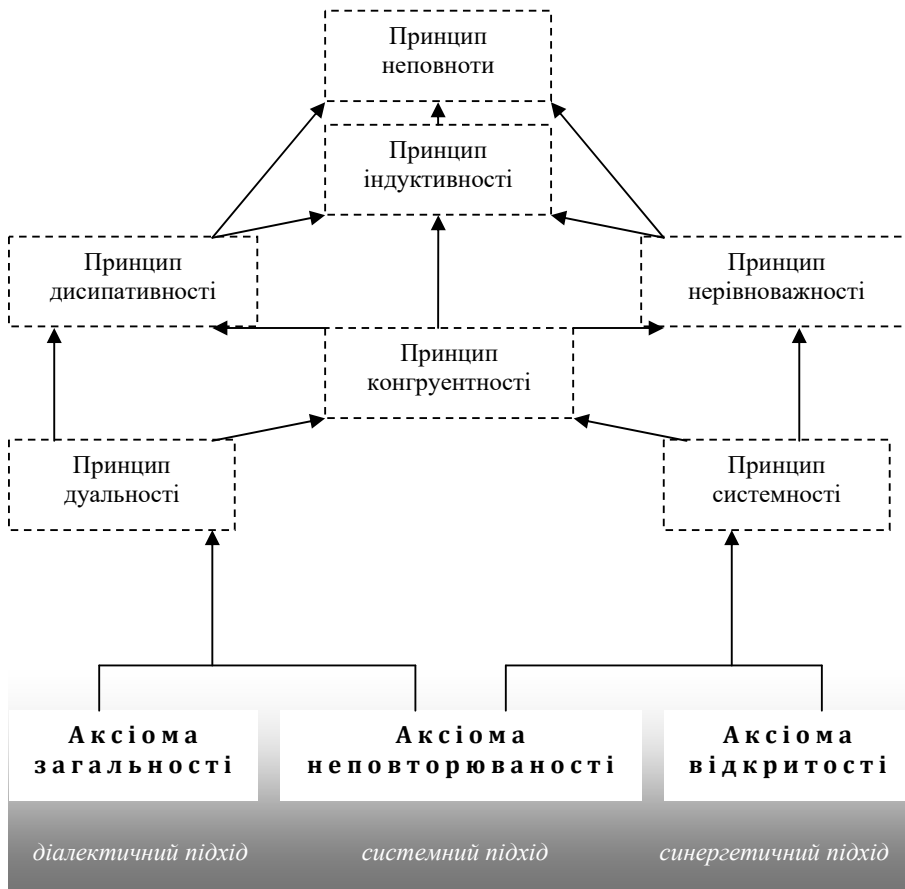


Рис. 1. Основні логічні зв'язки між аксіомами та принципами дослідження невизначеності фінансових процесів

— кожний окремий процес одночасно є визначеним та невизначеним, причому поєднання визначеності та невизначеності є не діалектичним протиставленням властивостей процесів, а їх діалектичною єдністю. Таким чином, пару властивостей визначеність / невизначеність економічних процесів необхідно сприймати синкретично;

— розглядаючи усю сукупність фінансових процесів як систему, необхідно сприймати невизначеність цих процесів також як системну характеристику. Як системна характеристика невизначеність фінансових процесів відображається через їх волатильність;

— опис фінансових процесів у межах окремої конкретної економічної системи є конгруентним опису невизначеності цих процесів. Зворотним проявом принципу є те, що, маючи опис невизначеності фінансових процесів, можливо сформулювати опис закономірностей перебігу цих процесів;

— фінансові процеси є дисипативними, оскільки частина доданої вартості або національного багатства у грошовій формі, що підлягають розподілу та перерозподілу, постійно переміщується у фонд споживання чи нагромадження, отже, відволікаються з розподілу. Оскільки фінансові процеси реалізуються в межах відкритих економічних систем, такі системи також є дисипативними;

— фінансові процеси у складних дисипативних економічних системах завжди розвиваються нерівноважно, якщо не існує позитивних зворотних зв'язків. Внаслідок самоорганізації в економічних системах можуть виникати стійкі струк-

тури, які існують за умови постійної дисипації, тобто втрати системою фінансових ресурсів. З появою складної впорядкованої структури в системі зростає ентропія, яка компенсується негативним потоком ентропії зовні. Сигнали за прямими зворотними зв'язками приводять до повернення системи до стану, як зазвичай близького до попереднього, що зумовлює можливість виникнення динамічної рівноваги, або так званого гомеостазу системи. За відсутності позитивних зворотних зв'язків невідповідності фінансових процесів із часом зростають, накопичуються, викликають ефект колективної поведінки елементів і підсистем і, врешті-решт, спричиняють «розхитування» колишнього порядку і через відносно короткочасний хаотичний стан системи призводять або до руйнування колишньої структури, або до виникнення нового порядку;

- невизначеність фінансових процесів індукується і може бути індукована з процесу на процес у межах єдиного континуального економічного простору. Механізм індукції невизначеності реалізується через зміну структурних співвідношень субструктурних утворень всередині економічних систем у їх динамічних взаємоперетвореннях;

- яким би повним не було дослідження невизначеності, завжди існуватиме певна частина економічної системи, для якої характеристика її невизначеності буде неповною. Принцип неповноти означає також, що не є можливим повний опис економічної системи з усіма її специфічними властивостями та характеристиками закономірностей перебігу процесів, а є можливим опис тільки конструкта економічної системи, який є свого роду схоластичним утворенням суб'єктивно сприйнятої реальності.

Саме поняття невизначеності фінансових процесів із позицій наведених принципів дослідження слід розглядати як апористичне (оскільки існує суперечність між даними спостереження фінансових процесів, досвідом управління та аналізом їх невизначеності у мисленні), акцидентне (оскільки внаслідок неповторюваності невизначеність фінансових процесів є минущою), релятивістське (оскільки знання про невизначеність фінансових процесів завжди є відносними) та іманентне (оскільки невизначеність притаманна фінансовим процесам внутрішньо).

Таким чином, методологія дослідження невизначеності фінансових процесів формується на синкретичному поєднанні діалектичного, системного та синергетичного підходів із виокремленням аксіом загальності, неповторюваності та відкритості. Основними принципами досліджень при цьому є принципи дуальності, системності, конгруентності, дисипативності, нерівноважності, індуктивності, неповноти, поєднанні між собою та відповідними аксіомами сукупністю логічних зв'язків. Застосування пропонованих елементів методології розширить підґрунтя релятивізації економічних досліджень.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Арутюнов В. Х.** Методологія соціально-економічного пізнання : навч. посіб. / В. Х. Арутюнов, В. М. Мішин, В. М. Свінцицький. – К. : КНЕУ, 2005. – 352 с.
2. **Балацкий Е.** Диалектика познания и новая парадигма экономической науки / Е. Балацкий // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2006. – № 7. – С. 73–79.
3. **Безчасний Л. К.** Про методологію пізнання і управління процесом економічного розвитку / Л. К. Безчасний // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 3–4. – С. 2–9.
4. **Блохинцев Д. И.** Принципиальные вопросы квантовой механики / Д. И. Блохинцев. – М. : Наука, 1966. – 166 с.
5. **Вітлінський В. В.** Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності / В. В. Вітлінський // Фінанси України. – 2003. – № 3. – С. 3–9.
6. **Гернего О. О.** Домінуюча роль діалектичної концепції у формуванні бінарного культурно-історичного суб'єкта як джерела саморозвитку суспільства: проблеми і перспективи / О. О. Гернего // Університетські наукові записки: часопис Хмельн. ун-ту управління і права. – 2005. – № 4 (16). – С. 401–408.

7. **Гроф С.** Структура наукових революцій / С. Гроф // Перехід – 2002. – Вип. 4. – С. 11–18.
8. **Кюнтцель С.** Эволюционное моделирование и критический реализм / С. Кюнтцель // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 101–118.
9. **Лебедев М. В.** Перспективы современных концепций надежности знания / М. В. Лебедев // Вопросы философии. – 2007. – № 11. – С. 119–132.
10. О взаимоотношении детерминизма и принципа причинности в физике / М. Э. Омеляновский; В. В. Казютинский, К. А. Мамчур, Ю. В. Сачков и др. // Спонтанность и детерминизм ; ин-т философии РАН. – М. : Наука, 2006. – С. 7–15.
11. **Пригожин И.** Творящая натура: Детерминизма нет ни в обществе, ни в природе / И. Пригожин // Эксперт. – 2000. – № 48 (260). – С. 72–73.
12. **Раджабов О. Р.** Проблема «парадигмы» в научном познании и философской онтологии / О. Р. Раджабов // Соц.-гуманит. знания. – 2009. – № 5. – С. 303–312.
13. **Сачков Ю. В.** Вероятность как загадка бытия и познания / Ю. В. Сачков // Вопросы филос. – 2006. – № 1. – С. 80–94.
14. **Сунцова О. О.** Методологічні та теоретичні засади фінансової науки: ретроспективний аналіз / О. О. Сунцова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3 (93). – С. 9–16.
15. **Фарман И. П.** Конструктивизм как направление. Формирование метода и перспективы / И. П. Фарман // Философские науки. – 2008. – № 3. – С. 35–46.
16. Філософський словник / за ред. В. І. Шинкарука. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Голов. ред. УРЕ, 1986. – 453 с.
17. **Целищев В. В.** Неопределенность в самой точной из наук: континуум-гипотеза и аксиома конструируемости / В. В. Целищев // Философия науки. – 2002. – № 4. – С. 39–53.

Надійшла до редколегії 4.01.2012

УДК: 368.01+083.77

Л. Г. Лернер

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СИСТЕМ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ, ЯКІ ВИКОРИСТОВУЮТЬСЯ НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА ЗАРУБІЖНИМИ РЕЙТИНГОВИМИ АГЕНТСТВАМИ

Проаналізовано основні існуючі методології рейтингового аналізу страхових компаній, застосовувані зарубіжними та вітчизняними рейтинговими агенціями. З огляду на проведений аналіз розроблено пропозиції для модифікації існуючої в Україні системи рейтингових оцінок.

Ключові слова: рейтинг, рейтингове агентство, страхова компанія, рейтингова оцінка, аналіз.

Проанализированы основные существующие методологии рейтингового анализа страховых компаний, применяемые зарубежными и отечественными рейтинговыми агентствами. С учетом проведенного анализа разработаны предложения для модификации существующей в Украине системы рейтинговых оценок.

Ключевые слова: рейтинг, рейтинговое агентство, страховая компания, рейтинговая оценка, анализ.

The article analyzes the main existing methodology of the rating analysis of insurance companies used by foreign and domestic rating agencies. Proposals to modify existing in Ukraine rating system developed.

Key words: rating, rating agency, insurance company, rating estimation, analysis.

В умовах жорсткої конкуренції між страховими компаніями зі страхування життя для прийняття економічно обґрунтованих рішень щодо співпраці зі страховими компаніями клієнти потребують об'єктивної інформації про їх фінансовий стан. Для отримання такої інформації необхідна класифікація страхових компаній, яка може здійснюватись за їх рейтингами. Рейтинги страхових компаній дають змогу будь-якому клієнту порівнювати та оцінювати фінансовий стан страхових компаній без проведення самостійного аналізу їх діяльності.

Актуальною проблемою є аналіз існуючих систем рейтингової оцінки (вітчизняних та зарубіжних) та розробка на цій основі адекватної рейтингової оцінки страхових компаній, яка б відповідала сучасним реаліям ринку.

Метою даного дослідження є аналіз існуючих систем рейтингової оцінки та оцінка їх адекватності та співставності, а також розробка на цій основі пропозицій щодо вдосконалення національної системи рейтингової оцінки страхових компаній.

Дослідженнями за даною темою займалось багато вчених із різних країн світу. Представниками міжнародної наукової спільноти є Ф. Бейтс, П. Блек, М. Петі [1; 2], які аналізують різні підходи, застосовувані як вітчизняними, так і міжнародними рейтинговими агентствами, та порівнюють застосовність цих підходів на різних національних ринках.

М. М. Александрова [5] зазначає, що основними показниками під час визначення рівня надійності страхової компанії є платоспроможність і фінансова стійкість. Фінансова стійкість, своєю чергою, розглядається з таких основних позицій як: вірогідність недостатності коштів у будь-якому періоді; фінансова стійкість страхового фонду, рентабельність всієї діяльності страхової компанії. Проте даний автор фактично не враховує якісні показники діяльності страхової компанії, а також показники її платоспроможності з огляду на ситуацію на національному ринку.

Л. В. Шірінян [6; 7] пропонує методику рейтингової системи оцінки страхових компаній України. В основу покладено шкалу оцінок, яка складається з 4 груп показників: 1) абсолютні показники діяльності; 2) показники платоспроможності; 3) показники ділової активності; 4) показники фінансової стійкості. Загальна кількість показників становить близько 90. При цьому автор пропонує окремо аналізувати показники фінансової і страхової діяльності страхової компанії. Запропонована шкала рейтингової оцінки може бути покладена в основу розробки принципово нової системи рейтингової оцінки з урахуванням як національного, так і світового досвіду. Та, незважаючи на це, цю методику неможливо визнати досконалою, оскільки:

- по-перше, вона є універсальною для страхових компаній, які надають послуги з ризикових видів страхування, та для компаній, котрі займаються страхуванням життя, що є неправомірним з огляду на специфіку їх діяльності;

- по-друге, при визначенні показників платоспроможності не враховуються особливості страхового бізнесу, зокрема, не розглядаються взагалі показники фактичної та нормативної платоспроможності, які є специфічними показниками, характерними лише для страхових компаній;

- по-третє, група показників фінансової стійкості, наведена цим дослідником, є громіздкою та незрозумілою;

- по-четверте, хоча Л. В. Шірінян зазначає, що «основою побудовання запропонованого рейтингу є загальнодоступна й опублікована звітність страховика та інформація, що міститься у звітах аудиторів та довідках до фінансової звітності», все ж таки для визначення рейтингу за цією методикою самої лише публічної звітності явно недостатньо.

Н. М. Внукова [9] виокремлює такі вимоги до побудови рейтингу: «системність, досягнення балансу між взаємодією компанії в системі, а також їх

взаємозв'язок із зовнішнім середовищем, включення в систему зворотного зв'язку, адекватне відображення якісних особливостей розвитку самої системи». З метою забезпечення об'єктивної комплексної оцінки діяльності страхової компанії до методики побудови рейтингу мають бути включені показники, які характеризують різні сторони діяльності страховика. Досліджуючи сучасний стан рейтингування в Україні, Н. Внукова сформулювала причини недостовірності рейтингів, а саме: дефіцит достовірної вхідної інформації, застосування неправильної методики, відсутність уніфікованої системи показників.

О. В. Козьменко [11] та Чурінова І. О. [12; 13] досліджують використання економетричних та статистичних методів і бейтсівського аналізу в процесі розробки рейтингової оцінки фінансових інститутів. Дана методика знову ж таки використовує тільки кількісні показники, проте мінімізує суб'єктивний фактор дослідника та дає найбільш математично аргументовану та виважену оцінку.

Провідними міжнародними рейтинговими агентствами у сфері страхування в наш час вважаються Standard & Poor's, Moody's Investor Service, A. M. Best, Fitch IBCA. На думку Л. Шірінян [6, с. 153], до провідних рейтингових агентств із міжнародним статусом належать Standard & Poor's, A. M. Best, Duff & Phelps, Moody's Investor Service та Weiss Research. Автор не внесла до переліку рейтингових компаній добре відому англо-американську компанію Fitch IBCA, що спеціалізується на оцінці фінансової стійкості страхових компаній [1].

Більшість рейтингових агенцій головним чином аналізують кількісні показники. Оцінка якісних параметрів виконується на основі експертних методів, тобто є фактично суб'єктивною. Порівняльна характеристика показників, використовуваних найбільш відомими зарубіжними агентствами, наведено в таблиці.

Таблиця 1

Показники, використовувані міжнародними рейтинговими агентствами в разі рейтингування компаній зі страхування життя [3]

A. M. Best	Standard & Poor's	Moody's	Fitch Ratings
1) Рентабельність; 2) платоспроможність; 3) структура капіталу; 4) динамічність активів; 5) диверсифікація ризику; 6) залежність від перестраховування та його якості; 7) інвестиційна діяльність; 8) формування резервів; 9) якість управління; 10) ринкова позиція.	1) Оцінка оточення страховика та його позиції; 2) управління і стратегія діяльності; 3) аналіз операційної діяльності; 4) операційна діяльність; 5) адекватність власного капіталу; 6) адекватність резервів; 7) динаміка грошових потоків; 8) еластичність фінансової політики.	1) Аналіз конкурентної ситуації й оточення; 2) специфіка діяльності; 3) структура інвестиційного портфеля та профіль ризику; 4) ризик-менеджмент; 5) ціноутворення й андеррайтинг; 6) управління активами й пасивами; 7) перестраховування; 8) фінансова політика; 9) якість управління.	1) Оцінка прибутку компанії; 2) аналіз фінансових показників; 3) капіталізація компанії; 4) інвестиційний ризик та ризик активів; 5) специфіка компанії та управління ризиками; 6) якість управління активами/пасивами та ліквідністю; 7) статистика галузі та операційне середовище.

Проаналізуємо методику зарубіжної рейтингової оцінки на прикладі методики Fitch Ratings [14]. Британське рейтингове агентство використовує низку кількісних та якісних показників:

1) Специфіка галузі та операційне середовище дозволяє оцінити характер загальних ризиків, притаманних галузі. Ключові фактори кредитоспроможності страхової компанії за даною методологією – це конкурентна перевага та ринковий попит на послуги компанії, актуарне ціноутворення та складнощі з резервуванням, використанням гарантій та регулятивні питання.

2) Специфіка окремої компанії та управління ризиками. Fitch вважає, що рівень конкурентних переваг, якими володіє компанія, є найважливішим рейтинговим показником. Також дане агентство оцінює діяльність кожної компанії з огляду на структуру її ризиків та якість управління ними.

3) Характеристики компанії, які враховуються при аналізі, досить суттєво впливають на її рейтинг. Це, перш за все, структура власності компаній, специфіка діяльності та управління, а також медіанні коефіцієнти фінансових показників. Медіанні коефіцієнти – це розроблена спеціалістами Fitch Ratings шкала цільових рівнів для кожного фінансового коефіцієнта, який визначає його вагу в загальному рейтингу.

4) Фінансові показники оцінюються на основі ринкових норм, рейтингових орієнтирів, результатів за попередніми періодами та очікувань, розроблених агентством. Сюди входить низка показників, серед яких показники капіталізації, інвестиційного ризику та ризику активів, показники, що характеризують управління активами та пасивами страхової компанії та фінансові показники рентабельності та оцінки прибутку.

Якісний аналіз є найбільш суб'єктивним, проте одним із найважливіших етапів аналізу компанії зарубіжними агентствами, адже це дає загальне уявлення про компанію та середовище, в якому вона перебуває, а також створює базу для подальшої інтерпретації отриманих значень кількісних показників.

В Україні діють чотири офіційні рейтингові агентства: Кредит-Рейтинг, Експерт-Рейтинг, Рюрик та ІВІ-Рейтинг. За основу методик рейтингових агентств взята модель, затверджена розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 3 755 від 17 березня 2005 року, але з відповідним удосконаленням (Держфінпослуг). Порівняльна характеристика показників, використовуваних вітчизняними рейтинговими агентствами, наведена в таблиці 2.

Таблиця 2

**Показники, використовувані вітчизняними рейтинговими агентствами
в разі рейтингування компаній зі страхування життя [15]**

Кредит-Рейтинг	Експерт-Рейтинг	Держфінпослуг
1) Кредитоспроможність; 2) ефективність діяльності; 3) керування ризиками; 4) лояльність до клієнтів і репутація на ринку.	1) Ринкові позиції і зовнішні чинники; 2) характеристики страхового портфеля; 3) фінансові потоки; 4) інвестиційна стратегія; 5) діловий потенціал і якість управління.	1) Платоспроможність; 2) стан та структура активів (ліквідність, стан дебіторської заборгованості); 3) стан та структура капіталу (зміни у капіталі, ризиковість складових елементів капіталу); 4) залежність від перестраховування; 5) інвестиційна діяльність (дохідність, ризиковість інвестицій); 6) ризики діяльності.

Як ми бачимо, методика Держфінпослуг взагалі не враховує якісні чинники, і тільки РА «Кредит-Рейтинг» [16] у своїй оцінці враховує ставлення до клієнтів та ділову репутацію компанії.

Для більш точного порівняння необхідно детальніше розглянути показники та принципи, які використовуються в різних системах рейтингової оцінки страховиків.

Перш за все розглянемо методику на прикладі вітчизняного рейтингового агентства «Кредит-Рейтинг». Для побудови рейтингу фінансової стійкості страхової компанії РА «Кредит-Рейтинг» використовує такі критерії та показники:

1) Аналіз стану страхової галузі починається з аналізу ринку і конкуренції. Оцінюються стан та особливості механізму регулювання в галузі, законодавча база, загальний стан та динаміка ринку, клієнтська база та її платоспроможність,

фактична кількість фірм-конкурентів на ринку, особливості асортименту послуг, що надаються, прихильність клієнтів до даної компанії, монополізація ринку і т. ін.

2) Якісний аналіз компанії – це визначення схем взаємовідносин між власниками, керівниками та кредиторами компанії, побудова моделей співробітництва страхової компанії із органами державної влади, а також відповідність нормативно-правової бази компанії діючому законодавству України. Цей аналіз дозволяє оцінити стратегічну політику та гнучкість страхової компанії. Основні складові якісного аналізу страхової компанії показані на рисунку.

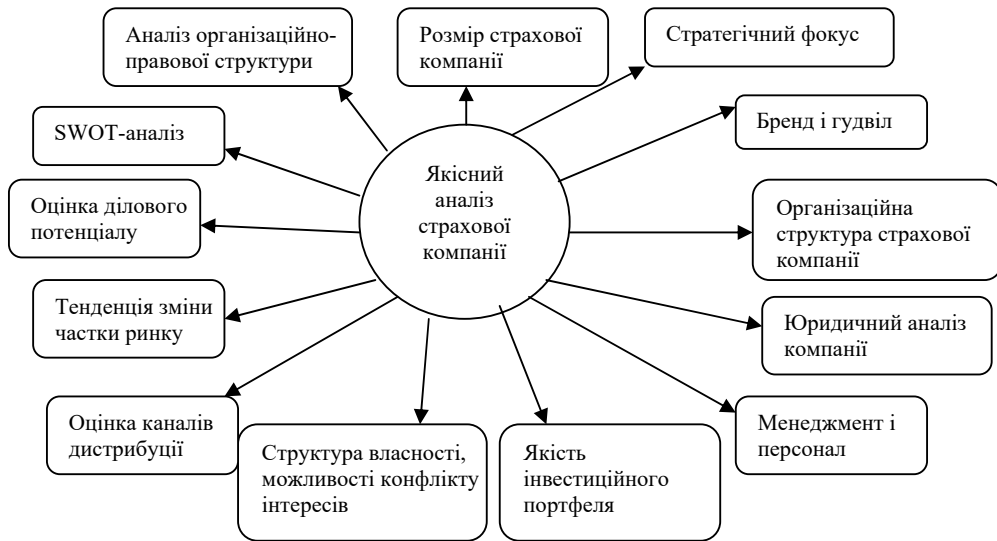


Рис. Складові якісного аналізу страхової компанії за методологією РА «Кредит-Рейтинг»

3) Кількісний аналіз компанії дає можливість оцінити кількісні аспекти діяльності страхової компанії, зокрема, достатність резервів, показники залежності (незалежності) від перестраховування, ліквідність, прибутковість, інвестиційний ризик, капіталізацію та фінансування.

Оцінка страхових компаній за методикою РА «Кредит-Рейтинг» заснована на реаліях ринку страхування України, проте не настільки широка, як методологія зарубіжних агенцій.

Після розгляду основних характеристик вітчизняної та зарубіжної методологій рейтингових оцінок страхових компаній можна зробити висновки про їх співпорівнянність, недоліки та можливості розробки на їх основі нової методології для страхового ринку України, яка була би співставна з міжнародними методологіями та відображала б реальну ситуацію.

Перш за все, розглянемо недоліки міжнародних рейтингових систем для оцінки національної страхової компанії. При оцінці специфіки галузі та операційного середовища міжнародні рейтингові агентства перш за все оцінюють зовнішні чинники ризику та несприятливі умови для компанії. Також оцінюються лояльність клієнтів до компанії та становище фірм-конкурентів. Проте не враховуються такі особливості національного ринку як політичні умови, нестабільність соціального середовища, відкритість та доступність інформації на ринку, що дає можливість клієнтам вільно обирати серед багатьох представлених на ринку страхових компаній, а для перестраховиків створює належні умови діяльності (адже вони значною мірою залежать від наявності даних щодо андеррайтингу та збитків

та про діяльність компанії-цедента). Також більшість міжнародних рейтингових агентств розробляє свої методології з урахуванням високого ступеня розвинутості страхового та фінансового ринків у регіоні. На даний час Україна не може похвалитися достатнім рівнем розвитку цих ринків, а отже, й дані щодо рейтингової оцінки будуть дещо викривлені [10].

Під час якісної оцінки страхової компанії особлива увага приділяється внутрішнім факторам ризику та можливості конфлікту інтересів між власниками її істотних часток. Оцінка цих показників, а також якості управління компанією, взаємовідносин між працівниками та керівництвом, між компанією та контрагентами потребує розгляду та аналізу внутрішньої інформації, яка недоступна більшості людей. До того ж, це дає змогу компаніям викривляти наявну ситуацію з метою підвищення власної рейтингової оцінки.

При кількісній оцінці компанії на основі міжнародної методології рейтингування основна увага приділяється стану активів, інвестиційному та операційному ризикам. Головний акцент робиться на інвестиційній політиці компанії, на її вмінні досягати балансу між ризиковістю та прибутковістю активів. Проте інвестиційним проектам на українському ринку властивий досить високий рівень ризику при дуже високому рівні прибутковості. Тому, аналізуючи склад та структуру активів з погляду на рівень ризику та інвестиційну дохідність на національному ринку, необхідно дещо змінювати медіанні коефіцієнти при показниках та фактично розробляти нову модель рейтингової оцінки. Також при аналізі прибутку зарубіжна методологія використовує як базу для розрахунків прибуток до оподаткування, амортизації та виплати дивідендів, що значно вищий за чистий прибуток, який використовують вітчизняні методології, а отже, результат розрахунків рентабельності та прибутковості за однаковим показником у чисельнику вийде арифметично меншим. Проте, якщо компанія мала фактичні чисті збитки в поточному періоді, то вони матимуть менший вплив на загальний рейтинг, а отже, така методика розрахунку дещо його спотворює [7].

Недоліки вітчизняних рейтингових методологій перш за все пов'язані з тим, що частіше за все рейтингову оцінку замовляють самі страхові компанії для того, щоб підняти власний імідж в очах потенційного клієнта. В такому випадку страховик має змогу диктувати свої умови для рейтингових агентств та спотворювати рейтингову оцінку [6].

Всі вітчизняні методології засновані на базі методології Держфінпослуг, а вона практично не враховує ризику, що виникають у процесі діяльності страхової компанії. Детальний аналіз ринку та зовнішнього середовища знову ж таки не враховує зовнішні фактори ризику, які не залежать ні від галузі діяльності, ні від дій конкурентів та кредиторів.

Хоча якісний аналіз компанії за вітчизняною методологією є дуже глибинним та багатостороннім, він все одно залишається суб'єктивним. Фактично вітчизняні рейтингові агентства аналізують усі аспекти діяльності страхових компаній, навіть ті, які є фактично не важливими при побудові рейтингу. До того ж, спостерігається повторюваність одних і тих самих показників на різних етапах оцінки, що збільшує їх питому вагу, а отже, й загальну рейтингову оцінку компанії.

Показники, які використовуються при кількісному аналізі за вітчизняною методологією, не відповідають міжнародним стандартам. Як уже зазначалось вище, самі показники розраховуються за іншою методикою, а, отже, й значення показника буде іншим. Кількісний аналіз страхових компаній заснований на методах фінансового аналізу та фінансового менеджменту. При визначенні ризикової складової інвестиційної діяльності не визначається ризикова складова сформованого капіталу компанії, не враховується вплив зовнішніх факторів (інфляція, політична ситуація, стан та діяльність кредиторів, динаміка фондового та валютного ринків та ін.), якість управління капіталом оцінюється як якісний показник та не має відповідної ваги в процесі присвоєння рейтингу страховику [6].

Недостатньо висвітлена діяльність перестраховиків. Оцінюється залежність страховика від перестраховування, проте не розглядається залежність перестраховика від діяльності компанії-цедента та наявності відкритого доступу до важливої інформації (дані про збитки та ризики).

Для того, щоб рейтингова оцінка страхової компанії була об'єктивною, реалістичною та співставною з міжнародною, необхідно усунути недоліки існуючих вітчизняних методологій. Для вирішення цієї проблеми ми пропонуємо таке:

1) необхідно здійснювати поступовий перехід до міжнародних стандартів фінансової звітності, що зробить можливим порівняння діяльності вітчизняних та зарубіжних страховиків;

2) процес рейтингової оцінки діяльності страхової компанії має бути прозорим, а його результати – публічними. Це дозволить зробити процес рейтингової оцінки доступним та зрозумілим для потенційних клієнтів страхової компанії, а сам рейтинг буде мати більше довіри від населення;

3) необхідно запровадити контроль на рівні держави за якістю встановленої рейтингової оцінки страхової компанії. Даний крок дозволить уникнути зловживань з боку страховика та зменшити тиск на рейтингові агентства з боку замовників рейтингової оцінки;

4) врегулювання законодавчих вимог щодо сфери перестраховування та розробка на цій основі окремої системи рейтингування компаній, що займаються тільки перестраховою діяльністю;

5) необхідно розробити національну систему рейтингової оцінки страхової компанії, яка включатиме в себе кількісні та якісні показники стосовно компанії, оцінки ринку та загального середовища в регіоні (країні, світі), що дозволить створити законодавчу базу та уніфікувати методології рейтингової оцінки. Даний захід витікає також із необхідності законодавчого регулювання діяльності рейтингових агентств та процедури присвоєння рейтингу;

6) розроблена рейтингова система повинна базуватися тільки на публічній інформації, що зробить неможливим для страховика приховати інформацію або викривити результати оцінювання. Даний захід дозволить зробити процедуру присвоєння рейтингу більш прозорою та зрозумілою для споживачів страхових послуг.

Висновки. Після проведеного дослідження можна сказати, що методології рейтингової оцінки національних агентств не відповідають міжнародним стандартам та правилам. Проте міжнародні методології не дають адекватної оцінки для українського ринку. Вони можуть бути орієнтирами для розробки нової методології рейтингової оцінки страхових компаній на основі публічної інформації та відповідного законодавчого регулювання. Для оновлення нині діючої системи оцінювання необхідно здійснити поступовий перехід до міжнародних стандартів звітності та оцінювання якісних і кількісних показників діяльності страхових компаній.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Бейтс Ф. Терминология рейтингов развивающихся рынков [Електронний ресурс] / Ф. Бейтс, П. Блэк, М. Пети // Рынок ценных бумаг. – 1999. – №5. – С. 89–92 – Режим доступу: <http://www.rcb.ru/>
2. Бейтс Ф. Что такое национальная шкала кредитного рейтинга? [Електронний ресурс] / Ф. Бейтс, П. Блэк, М. Пети // Рынок ценных бумаг. – 1999. – №5. – С. 93–96 – Режим доступу: <http://www.rcb.ru/>
3. Андрианова Л. Н. Кредитный рейтинг: теоретические аспекты / Л. Н. Андрианова // Банковские услуги. – 2000. – № 1. – С. 13–24.
4. Андрианова Л. Н. Как рейтинг помогает инвесторам / Л. Н. Андрианова // Вестник НАУФОР. – 1999. – №10. – С. 16–20.

5. **Александрова М. М.** Сутність рейтингової оцінки страховика / М. М. Александрова // Вісник Житомир. держ. технолог. ун-ту. Серія : Економічні науки. – 2004. – № 3 (29). – С. 356–362.
6. **Шірінян Л. В.** Незалежний рейтинг ринку страхування в Україні / Л. В. Шірінян // Фінанси України. – 2005. – № 11. – С. 118–125.
7. **Шірінян Л. В.** Рейтингова система і рейтинг-оцінка фінансової стійкості страхових компаній України / Л. В. Шірінян // Світ фінансів. – 2007. – № 2. – С. 152–163.
8. **Пиратовский Г. Л.** Опыт рейтингования страховых компаний и перспективы его применения в Украине / Г. Л. Пиратовский // Экономика и управление. – 2003. – № 5–6. – С. 50–54.
9. **Внукова Н. М.** Методичні особливості рейтингування страхових компаній / Н. М. Внукова // Вісник Київ. нац. ун-ту ім. Шевченка. – 2000. – Вип. 46. – С. 53–54.
10. **Ткаченко Н.** Удосконалення методики рейтингової оцінки стану фінансової стійкості страховиків / Н. Ткаченко // Вісник ТНЕУ. – 2010. – № 2. – С. 48–60.
11. **Козьменко О. В.** Рейтингування страхових компаній і розрахунок страхових тарифів на базі використання економіко-математичних методів : моногр. / О. В. Козьменко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 95 с.
12. **Чуринова И.** Методика составления рейтинга / И. Чуринова // Страховое ревю. – 2000. – № 5. – С. 5–13.
13. **Чуринова И. А.** Экономико-статистическая методология составления рейтинга страховых компаний [Електронний ресурс] : дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.12 / И. А. Чуринова. – М., 2005. – [Из фондов Российской Государственной Библиотеки]. – Режим доступа : <http://diss.rsl.ru/05/0343/050343010.pdf>
14. Сайт міжнародного рейтингового агентства Fitch Ratings [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fitchratings.ru/index.wbp>
15. Сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dfp.gov.ua>
16. Агентство «Кредит-Рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.credit-rating.ua>. – Рейтинг надійності страхових компаній.

Надійшла до редколегії 28.12.2011

УДК 657.433

***А. А. Мещеряков, **В. О. Гордієнко**

**Академія митної служби України, м. Дніпропетровськ*

***Дніпропетровська державна фінансова академія*

ВПЛИВ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Аналізується кредитна політика українських банків із позиції сприяння розвитку тих галузей промисловості, які найбільше впливають на зростання валового внутрішнього продукту. Наведено пропозиції щодо напрямів поліпшення банківської діяльності у зазначеній сфері.

Ключові слова: банківська система, кредитна політика, небанківські фінансові корпорації, сектори економіки, структура промисловості.

Анализируется кредитная политика украинских банков с позиции содействия развитию тех отраслей промышленности, которые больше всего влияют на рост валового внутреннего продукта. Приведены предложения касательно направлений улучшения банковской деятельности в отмеченной сфере.

Ключевые слова: банковская система, кредитная политика, небанковские финансовые корпорации, секторы экономики, структура промышленности.

In the article the credit policy of the Ukrainian banks is analyzed from position of assistance development of those industries of industry which most influence on growth of gross internal product. Suggestions are resulted that to directions of improvement bank activity in the noted sphere.

Key words: banking system, credit policy, not moneyed financial corporations, sectors of economy, structure of industry.

Обсяги кредитів, наданих економіці України, мають забезпечувати формування обігових коштів підприємств у необхідних для їх нормального функціонування розмірах, а також довгострокове інвестування в економіку, яке забезпечує структурні перетворення промисловості та економічне зростання в цілому. Однак сучасний стан кредитування вітчизняної промисловості не забезпечує повною мірою потреб ані у довгострокових, ані у короткострокових ресурсах. Це вкрай негативно впливає на розвиток вітчизняного виробництва і, відповідно, загрожує економічній безпеці держави.

З'ясування причин цієї ситуації та напрямів її подолання визначило напрям цього дослідження.

Мета дослідження – встановити шляхи підвищення ефективності банківського кредитування на основі структуризації грошових потоків, які спрямовуються у різні галузі економіки.

Досягнення визначеної мети передбачає виконання таких **завдань**:

1. Визначити поняття кредитної політики та проаналізувати напрями її реалізації.
2. Проаналізувати фактичні дані щодо сучасного стану кредитування різних галузей економіки.
3. Побудувати модель впливу кредитів у різні галузі економіки на обсяг ВВП.
4. Розробити пропозиції щодо підвищення ролі кредитування у розвитку економіки.

Питання економічної природи кредитної політики та окремі аспекти кредитних відносин банків досліджувалися такими вченими як: Н. Г. Антонов, О. В. Васюренко, О. М. Гриценко, А. Г. Грязнова, А. О. Єпіфанов, Г. Г. Коробова, Л. П. Кролівецька, О. І. Лаврушин, В. Д. Лагутін, І. Д. Мамонова, Є. І. Мешкова, А. М. Мороз, М. А. Пессель, В. Полякова, Г. С. Панова, М. І. Савлук, І. В. Сало та ін.

Асоціація українських банків пропонує таке визначення кредитної політики: «стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів: поворотності; терміновості; диференційованості; забезпеченості; платності» [10]. В. Д. Лагутін додає, що при цьому кредитна політика в розрізі стратегії включає пріоритети, принципи та цілі окремого банку на кредитному ринку [3].

В останньому визначенні ми звертаємо увагу на пріоритети, принципи та цілі банків. Але слід розрізняти зазначені поняття для окремих банків та банківської системи в цілому. Кредитну політику слід розглядати окремо на макроекономічному рівні як державну політику, так і на рівні конкретного банку.

Можна зустріти визначення кредитної політики як «складової частини економічної політики, що є системою показників у галузі кредитування народного господарства і населення, що проводяться державою для вирішення соціально-економічних питань, зміцнення грошового обороту» [2].

Ми не заперечуємо комерційної основи роботи сучасного банку, але саме державна політика в галузі кредитування економіки також необхідна. Така політика повинна бути гнучкою та проводитися залежно від поточної ситуації в економіці. Метою для неї має стати зростання ВВП.

Ми вважаємо, що на сьогодні не зовсім дослідженим інструментом розвитку державної кредитної політики є системний і диференційований за галузями аналіз впливу обсягів кредитів на обсяг ВВП.

Кредити, надані банківською системою, у 2005–2010 рр. у розрізі секторів економіки наведені в таблиці 1 [7].

Таблиця 1

**Кредити банківської системи України за секторами економіки у 2005–2010 рр.
(млн. грн)**

№	Сектор економіки	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	8 100,76	16 340,84	16 340,84	2 812,19	26 025,83	26 545,15
2	Рибальство, рибництво	147,45	314,60	314,60	419,63	327,47	307,28
3	Добувна промисловість	2 869,88	5 630,49	5 630,49	7 683,56	9 606,95	12 883,17
4	Переробна промисловість	30 551,96	64 709,46	64 709,46	106 028,99	104 951,0	121 525,5
5	Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	2 434,06	6 067,68	6 067,68	8 629,59	9 273,14	12 702,40
6	Будівництво	5 892,19	21 177,80	21 177,80	39 274,22	41 677,66	43 158,17
7	Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	42 608,28	99 652,82	99 652,82	155 818,27	165 678,4	174 452,31
8	Діяльність готелів та ресторанів	677,67	2 231,05	2 231,05	4 167,96	4 397,21	4 900,68
9	Транспорт	4 312,23	10 536,56	10 536,56	15 990,29	16 006,98	20 944,30
10	Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	6 326,77	28 710,95	28 710,95	69 260,05	77 848,36	77 490,32
11	Освіта	88,15	162,28	162,28	443,83	215,87	158,14
12	Охорона здоров'я та соціальна допомога	756,47	1 742,14	1 742,14	2 545,34	1 494,85	1 456,66
13	Колективні, громадські та особисті послуги	1 312,15	3 204,61	3 204,61	4 590,83	4 710,94	4 436,46

У таблиці 2 наведено дані про індекс зростання обсягів кредитів у визначеному періоді за галузями економіки [7].

Таблиця 2

Індекс зміни обсягів кредитування за галузями у 2005–2010 рр.

Галузь	Індекс
1. Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	3,2 раза
2. Рибальство, рибництво	2,0 раза
3. Добувна промисловість	4,5 раза
4. Переробна промисловість	4,0 раза
5. Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	5,2 раза
6. Будівництво	7,3 раза
7. Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	4,1 раза
8. Діяльність готелів та ресторанів	7,2 раза
9. Транспорт	4,9 раза
10. Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	12 разів
11. Освіта	1,8 раза
12. Охорона здоров'я та соціальна допомога	1,9 раза
13. Колективні, громадські та особисті послуги	3,4 раза

Дане положення пояснюється тим, що такі галузі як торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів, предметів особистого вжитку та операції з нерухомістю не потребують великих вкладень, а попит у цих галузях і можливості отримання прибутків великі. Ці галузі інколи працюють з готівкою і мають можливості до приховування прибутків. Великі кредити в переробну промисловість пояснюються визначною роллю металургійного комплексу в Україні. Окрім цього, всі металургійні підприємства належать до промислово-фінансових груп, до складу яких входять провідні українські банки. В галузі, які належать до економіки знань (освіта, охорона здоров'я), банківська система України надавала кредити неохоче. Слід зазначити, що індекс росту кредитів у ці галузі з 2005 по 2010 рік був також мінімальним відносно інших. Так, індекс зміни величини кредитів у освіту – 1,8 раза, а в охорону здоров'я – 1,9 раза, що є мінімальним серед інших 13 галузей. Це пояснюється тим, що освіта й охорона здоров'я не є пріоритетами для України і потребують великих кредитів, віддача від яких є проблемою.

Лідерами в індексах зміни величини кредитів є такі галузі: операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам (12 разів), будівництво (7,3 раза) і діяльність готелів і ресторанів (7,2 раза). Індекс зміни величини кредитів у галузях-лідерах пояснюється спекулятивним попитом на послуги цих галузей і можливістю отримування готівки. Ціни на квартири в Україні перевищують європейський рівень і навіть у період світової кризи, при падінні попиту, залишаються майже на докризовому рівні.

Кредитна політика банківської системи України повинна сприяти економічному і соціальному розвитку держави, основним показником якого є валовий внутрішній продукт (ВВП).

Для з'ясування залежності ВВП від обсягу кредитів, наданих банківською системою різним галузям економіки України, було побудовано економіко-статистичну модель (ЕСМ) та застосовано кореляційно-регресійний аналіз.

Джерелом інформації для побудови ЕСМ були статистичні збірники Державного комітету статистики України, статистична інформація, наведена на офіційних сайтах Міністерства фінансів України та Національного банку України [7–9]. Зібрані дані зведено у таблицю 3.

Таблиця 3

Статистичні дані, використані для побудови ЕСМ (млн. грн)

Показник \ Рік	2006	2007	2008	2009	2010
Загальний обсяг ВВП, у тому числі за галузями:	544 153	720 731	948 056	913 345	1 085 935
– сільське господарство, мисливство та лісове господарство	11 758,2	16 340,8	28 812,2	26 025,8	26 545,2
– добувна промисловість	4 074,2	5 630,5	7 683,6	9 607	12 883,2
– переробна промисловість	44 365,5	64 709,5	106 029	104 951	121 525,6
– виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	3 107,1	6 067,7	8 629,6	9 273	12 702
– будівництво	10 464,6	21 177,8	39 274,2	41 677,7	43 158,2
– торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	61 750,1	99 652,8	155 818,3	165 678,4	174 452,3
– транспорт	7 123	10 536,6	15 990,3	16 007	20 944,3
– освіта	85,5	162,3	443,8	215,9	158,1
– охорона здоров'я та соціальна допомога	1 372,2	1 742,1	2 545,3	1 494,9	1 456,7

Нами були розроблені однофакторні моделі залежності ВВП (показник – Y) від обсягу кредитів, наданих банківською системою України в галузі економіки (показник – X).

Моделі залежності ВВП від обсягу кредитів, наданих банківською системою України в галузі економіки, наведено у таблиці 4.

Таблиця 4

**Моделі залежності ВВП від кредитів, наданих банківською системою України
в галузі економіки**

№	Галузі економіки	Модель	Значення залежності (R^2)
1	Сільське господарство, мисливство та лісове господарство (x_1).	$Y = 26,6x_1 + 260\,024,5$	0,87
2	Добувна промисловість (x_2).	$Y = 57,4x_2 + 384\,724,5$	0,87
3	Переробна промисловість (x_3).	$Y = 6,5x_3 + 269\,763,5$	0,98
4	Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води (x_4).	$Y = 57,9x_4 + 382\,170,9$	0,97
5	Будівництво (x_5)	$Y = 14x_5 + 405\,042,5$	0,93
6	Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (x_6).	$Y = 4,2x_6 + 286\,103,9$	0,95
7	Транспорт (x_7)	$Y = 39,1x_7 + 289\,976,6$	0,99
8	Освіта (x_8).	$Y = 737,8x_8 + 685\,201,8$	0,23
9	Охорона здоров'я та соціальна допомога (x_9)	$Y = 117,2x_9 + 640\,587,9$	0,1

Для вибору найбільш значимих кредитів у галузі економіки була побудована багатофакторна модель їх впливу на ВВП. Вибір факторів x_3, x_4, x_7 (кредитів у галузі економіки) було здійснено на основі значення коефіцієнта детермінації R^2 , який вказує на зв'язок між кредитами і ВВП.

У результаті побудовано багатофакторну модель залежності ВВП від кредитів, наданих банківською системою України в галузі економіки:

$$Y = 294\,834 + 3,4x_3 + 14,5x_4 + 9,4x_7.$$

Рівняння свідчить, що збільшення кредитів, наданих банківською системою на 1 млн. грн у галузі: переробну, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води і транспорт, зумовить зростання ВВП на 3,4 млн. грн, 14,5 млн. грн і 9,4 млн. грн відповідно.

Висновки. Аналізуючи отримані статистичні оцінки, можна констатувати таке:

- ВВП на 99 % залежить від обсягу кредитів у галузі економіки ($R^2 = 0,99$).
- Найсуттєвіший вплив на ВВП держави здійснюють кредити, надані банківською системою України в такі галузі:
 - переробна промисловість (коефіцієнт регресії 3,4);
 - виробництво та розподілення електроенергії, газу та води (коефіцієнт регресії 14,5);
 - транспорт (коефіцієнт регресії 9,4).
- Значно менше впливають кредити, надані банківською системою України в такі галузі: сільське господарство, мисливство та лісове господарство і добувна промисловість.
- Зовсім не впливають на ВВП кредити, надані банківською системою України в освіту (коефіцієнт детермінації 0,22) і охорону здоров'я та соціальну допомогу (коефіцієнт детермінації 0,071). Пояснення отриманих результатів бачимо у такому:
 - вкладання коштів більш ефективно у кінцеві галузі технологічного ланцюга, звідси і різниця впливу на обсяг ВВП;
 - коштів, укладених в освіту, охорону здоров'я та соціальну допомогу, явно замало, щоб вони чинили вплив на ВВП. Крім того, як свідчить досвід країн так званого золотого мільярда, ці вкладання коштів мають тривалий часовий лаг.
- Обсяги та структура кредитів, наданих банківською системою України, не є оптимальними. Зростання кредитів у добувну промисловість вищі за зростання

у переробну промисловість. Україна має розвинуту металургійну промисловість та сировинну базу, а це дає можливість розвивати сучасне машинобудування. Тому слід переорієнтувати вітчизняний гірничо-металургійний комплекс із поставок продукції не на експорт через офшорні зони, а на українські підприємства. Це, у свою чергу, надасть змогу зменшити залежність від світової кон'юнктури цін на продукцію гірничо-металургійного комплексу.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Беленький П.** Розвиток системи фінансових посередників України в умовах посилення глобалізаційних процесів / П. Беленький, О. Другов // Вісник Нац. банку України. – 2007. – № 12. – С. 30–33.
2. **Загородній А. Г.** Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – К. : Знання, КОО, 2000.
3. **Лагутін В. Д.** Кредитування: Теорія і практика : навч. посіб. / В. Д. Лагутін. – 4-те вид., стереотип. – К. : Знання, 2004.
4. **Романишин В. О.** Центральний банк і грошово-кредитна політика : навч. посіб. / В. О. Романишин, Ю. М. Уманців. – К. : Атіка, 2005. – 480 с.
5. **Шнипко О.** Україна перед викликами глобального конкурентного простору / О. Шнипко // Вісник Нац. банку України. – 2008. – № 10. – С. 8–12.
6. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www. Bank. Gov. Ua](http://www.Bank.Gov.Ua)
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
9. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www. Aub.com.ua>

Надійшла до редколегії 27.12.2011

УДК 336.719

І. Є. Семенча, І. П. Довга

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ ЗАГАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ БАНКУ: МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗ СТАНУ

Проаналізовано і систематизовано чинники, які впливають на організацію банківського обслуговування. Розроблено загальну класифікацію критеріїв якості організації обслуговування. Визначено методичні підходи до процедури оцінки. Розроблено анкету експрес-оцінки стану організації обслуговування клієнтів у банку. На основі проведеного польового експерименту виділено загальні тенденції стану організації обслуговування, властиві вітчизняним банкам.

Ключові слова: організація банківського обслуговування, критерії якості.

Проанализированы и систематизированы факторы, влияющие на организацию банковского обслуживания. Разработана общая классификация критериев качества организации обслуживания. Определены методические подходы к процедуре оценки. Разработана анкета экспресс-оценки состояния организации обслуживания клиентов в банке. На основе проведенного полевого эксперимента выделены общие тенденции состояния организации обслуживания, присущие отечественным банкам.

Ключевые слова: организация банковского обслуживания, критерии качества, экспресс-оценка.

In article factors which influence the organization of bank service are analyzed and systematized. The general classification of criteria of quality of the organization of service is developed. Methodical approaches to estimation procedure are defined. The questionnaire of an express estimation of a condition of the organization of servicing in bank is developed. On the basis of the spent field experiment the general tendencies of a condition of the organization of the service, inherent in banks are allocated.

Key words: the organization of bank service, criteria of quality, an express estimation.

На сьогоднішній день в Україні зареєстровано 198 банків, 22 з яких – з іноземним капіталом. Подібна ситуація сприяє виникненню конкурентної боротьби між ними.

Коли послуги, що надаються конкуруючими банками, починають набувати більш однорідного характеру, тобто коли матеріальні компоненти послуг і тарифи стають приблизно однаковими, роль особистісного фактора в боротьбі за клієнта різко зростає. Сервіс є важливим засобом конкуренції. У деяких сферах бізнесу – найважливішим.

В умовах жорсткої конкуренції дуже багато клієнтів уже зараз готові знову зробити вибір на користь будь-якої іншої кредитної організації. Саме зараз, як ніколи раніше, вибір клієнта буде будуватися, в тому числі, і на якості обслуговування.

Клієнт при виборі банку звертає увагу не тільки на популярність установи, досвід роботи, наявність вигідних умов, зручне територіальне розміщення, а й на те, щоб черги в операційних залах були меншими, фахівці банку були ввічливими і давали докладні консультації, банківські офіси були комфортними і мали зручний графік роботи, а від відвідування банку завжди залишалися гарні враження [7].

Отже, вивчення стану обслуговування з позиції процесу його організації є актуальним завданням для банку, а розробка методики оцінки – невідкладною потребою для діагностики готовності конкурувати на щільних ринках за клієнта.

Аналіз показав, що найбільшу увагу на такі питання звертають практики [3–5]. Ґрунтовну теоретичну базу щодо визначення критеріїв оцінки стану обслуговування підвели науковці Челябінського державного університету [6].

Таким чином, обмеженість наукових досліджень та відсутність зручних та системних методик оцінки стану загальної організації банківського обслуговування сприяли постановці такого завдання для дослідження, а саме: розробити критерії оцінки з використанням комплексного підходу та провести апробацію експрес-методики щодо діагностики стану загального обслуговування різних груп клієнтів у банках та їх відділеннях.

Спочатку розглянемо коло проблемних питань, пов'язаних із визначенням критеріїв оцінки, які впливають на стан обслуговування в банках.

Ситуація, яка склалася сьогодні в багатьох банках, наводить на міркування про те, що тільки великі фінансові установи належним чином звертають увагу на реалізацію політики якісного обслуговування клієнтів.

Виділяють такі недоліки в організації обслуговування: в деяких банках приміщення дуже невелике за розміром, що викликає дискомфортне сприйняття банку; зустрічаються відділення, у яких немає інформаційного бюлетеня для клієнтів; постійна плинність кадрів спричинює те, що клієнта обслуговує не професіонал, а подекуди звичайний студент, який не орієнтується у загальних питаннях та відповідає шаблонними фразами; можна зустріти і неввічливе ставлення до людей, коли працівник відділення при всіх принижує клієнта, намагаючись показати його безграмотність і свою перевагу [3].

Усунути ці недоліки дозволяє система управління якістю обслуговування. Якість обслуговування – це сукупність механізмів, заходів, правил і атрибутів, що впливають на задоволеність клієнтів під час контакту з банком [2].

За даними всеросійського опитування Національного агентства фінансових досліджень (НАФД) [4], проведеного у вересні 2011 року, швидкість обслуговування і відсутність черг – найважливіші для клієнтів характеристики якості надання послуг у банках. Найменше населення орієнтується на наявність у відділенні рекламно-інформаційних матеріалів і зручність користування мобільним та Інтернет-банкінгом.

Загальні результати дослідження наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

**Характеристики якості обслуговування, найважливіші для клієнтів,
% респондентів**

Характеристика	%
Швидкість обслуговування	56
Відсутність черг	53
Компетентність працівників банку	29
Зручний режим роботи відділень і банкоматів	20
Бажання працівників банку вирішити питання клієнтів	16
Зручність користування банкоматом	16
Індивідуальний підхід	11
Зручний офіс, приємна атмосфера	8
Наявність електронної черги	4
Якісна робота call-центру банку	3
Зручність користування Інтернет- і мобільним банкінгом	3
Наявність рекламно-інформаційних матеріалів	1

Як бачимо з таблиці 1, компетентність працівників у рейтингу критеріїв банківського обслуговування посідає третє місце. Мешканці міст-«мільйонників» даному критерію надають більшого значення, ніж населення середніх за розміром міст. Зручний режим роботи відділень і банкоматів, а також бажання співробітників банку вирішити проблеми клієнта також входять до п'ятірки критеріїв якісного банківського обслуговування.

Наявність у персоналу банку зацікавленості у вирішенні проблем клієнта особливо важлива для клієнтів середнього віку (від 35 до 44 років). Індивідуальний персональний підхід посідає лише сьоме місце в рейтингу критеріїв якості банківського обслуговування.

В ідеалі, на думку авторів [2], банківське обслуговування має виглядати так.

По-перше, приміщення візуально має бути розділене на декілька робочих зон, де клієнти, які хочуть отримати кредит, направляються до одного фахівця, а ті, кому необхідно дізнатися баланс на карті або інші питання, пов'язані з обслуговуванням карт, йдуть до іншого фахівця. Кожний банківський менеджер повинен бути «універсальним фахівцем», який зможе одночасно оформити і кредит, і депозит, і зробити банківський переказ, а також здійснити плату за комунальні послуги.

По-друге, відвідувачі не повинні відчувати ніякого дискомфорту, спілкуючись з менеджером. Найголовнішим завданням для менеджера вважається добитися не стільки оформлення продукту клієнтом, який вперше увійшов до фінансової установи, як те, щоб після спілкування з менеджером він залишився задоволений і вийшов із сяючою посмішкою і бажанням знову повернутися сюди. Для кожного успішного банку важливим є дотримання золотого правила: «Задоволений клієнт – це щасливий клієнт, а щасливий клієнт приведе ще одного клієнта». Саме тому керівництво фінансової установи повинне належним чином приділяти увагу роботі з людьми.

По-третє, в ідеальному банку професіоналізм його співробітників не викликає жодного сумніву. Кожен з них дотримується основних правил і регламенту

роботи фінансової установи. Якщо в інструкції сказано, що гроші потраплять на рахунок, наприклад, тільки завтра вранці, то працівник не може вплинути на цей процес, а його відповідь на запитання, чому так довго, буде чітко сформульованою і переконливою.

По-четверте, зовнішній вигляд банківського менеджера має вселяти довіру, на робочому місці також має бути порядок; не повинно бути жодних зайвих речей, які б відвертали увагу від роботи або допомагали дізнатися інформацію, що є банківською таємницею.

По-п'яте, в ідеальному банку ніколи не виникає такого явища як черга. Її не видно ніде: ні до будь-якого банківського працівника, ні до каси, ні біля банкомата.

Розглянемо результати маркетингового дослідження, проведеного у Челябінському державному університеті Е. А. Хакімовою [6]. Для досягнення поставленої мети було сформульовано декілька гіпотез:

- реальний рівень задоволеності клієнтів якістю обслуговування в досліджуваному банку нижчий, ніж бажаний оптимум. З метою виявлення оптимального показника рівня задоволеності якістю обслуговування було проведено опитування серед співробітників банку;
- рівень задоволеності клієнтів якістю обслуговування розрізняється залежно від сегмента споживачів.

Предметом дослідження стали думки клієнтів, їх ставлення до обслуговування. Розмір вибірки складав 300 респондентів у віці переважно від 20 до 60 років. При цьому з метою виявлення оптимального показника рівня задоволеності якістю обслуговування було також проведено опитування 100 співробітників банку. Для подальшого аналізу отриманих результатів усі респонденти були розбиті на пари сегментів: студенти – 40 осіб; пенсіонери – 48; комерційні клієнти – 64; масові клієнти – 148 осіб. Спочатку передбачалося, що поняття «якість обслуговування» включає низку рівноважних параметрів, які були проранжовані клієнтами в ході дослідження з метою виявлення пріоритетів.

За результатами аналізу вибірки були розподілені показники якості обслуговування.

Найбільш значущими параметрами якісного обслуговування, на думку клієнтів, були: «відсутність черг» (1,0), «професіоналізм персоналу банку» (2,3), а також «доброзичливе ставлення співробітників банку до клієнта» (3,0). Параметри середньої значимості: «зручний режим роботи» (4,3), «швидкість обслуговування при здійсненні операцій біля вікна» (4,5), «можливість отримати повну консультацію» (6,3), «комфортні умови у філії (для заповнення документів)» (6,8). Найменш значущими параметрами клієнти вважали: «наявність рекламно-інформаційного матеріалу в залі і його достатність» (8,0), «внутрішній інтер'єр приміщення банку і зовнішній вигляд співробітників» (9,0).

Особливу увагу привернули такі тенденції:

- особисте спілкування («можливість отримати докладну консультацію») оцінюється клієнтами вище, ніж можливість отримання інформації про банківські продукти з рекламних листівок та буклетів;
- відсутність черг» посідає перше місце у всіх сегментах, а «професіоналізм персоналу банку» перебуває на другому місці лише у трьох сегментах;
- для пенсіонерів виявилось важливішим «доброзичливе ставлення співробітників банку до клієнта»;
- у той же час для комерційних клієнтів «зручний режим роботи» є більш значущим показником порівняно з «доброзичливим ставленням співробітників банку до клієнта».

Такі показники якості обслуговування як: «наявність рекламно-інформаційного матеріалу в залі і його достатність», «внутрішній інтер'єр приміщення

банку, зовнішній вигляд працівників» зайняли у всіх сегментів відповідно восьме і дев'яте місце.

До числа основних завдань працівників банку ставились такі: підтримка високого рівня професіоналізму співробітників (1,4) і забезпечення доступності послуг, у тому числі зручний режим роботи (1,6), підвищення швидкості обслуговування клієнтів (3,4). Середніми за значимістю для банку були завдання: надання можливості отримання необхідної консультаційної допомоги (4,6), доброзичливе ставлення до клієнтів (4,8), забезпечення залів рекламно-інформаційним матеріалом (5,6), поліпшення внутрішнього інтер'єру і зовнішнього вигляду співробітників (6,6). Найменш значущими виявилися: робота щодо зниження черг (8,0) і створення комфортних умов для заповнення документів (8,8).

Серед найважливіших показників для банку першорядне значення мало лише підвищення професіоналізму персоналу. Решта найбільш значущих для клієнтів показників: «відсутність черг» і «доброзичливе ставлення співробітників банку до клієнта» не були для банку основними і посідали не перше і третє місце, як у споживачів банківських послуг, а восьме і п'яте відповідно. Оцінки, виставлені клієнтами, за всіма показниками нижчі тих, які виставили працівники банку. Найвищі оцінки клієнти дали тим параметрам, які для них найменш значимі: «наявність рекламно-інформаційного матеріалу в залі і його достатність» (6,9); «внутрішній інтер'єр банку і зовнішній вигляд співробітників» (7,4). Найнижчі оцінки у показників, досить важливих для клієнта: «відсутність черг» (4,3), «комфортні умови для заповнення документів» (5,7); «швидкість обслуговування при здійсненні операцій» (5,6). При цьому у найважливіших для споживачів показників: «доброзичливе ставлення працівників банку до клієнта» і «професіоналізм персоналу банку» середні оцінки досить високі – 6,7 і 7,0 балів відповідно. Клієнти мінімально оцінили показник, який характеризує наявність черг, а максимальну оцінку дали показнику зовнішнього вигляду працівників і інтер'єру приміщення банку.

Співробітники банку оцінили всі показники якості обслуговування в середньому в 8–9 балів, при цьому максимальна оцінка в показників: «професіоналізм персоналу банку», «зручний режим роботи» – 9,1 бала. Найнижчі оцінки мали параметри, які низько оцінили і клієнти банку: «комфортні умови у філіалі» (7,9) і «відсутність черг» (8,1). Таким чином, підтвердилась перша гіпотеза дослідження – реальний рівень задоволення якістю обслуговування нижчий, ніж бажаний оптимум, тобто всі оцінки параметрів якості обслуговування, виставлені клієнтами, нижчі оцінок, виставлених співробітниками банку. Інтегральна оцінка задоволеності якістю обслуговування клієнтів склала 6,3 бала, що нижче на 2,2 бала інтегральної оцінки працівників банку. Друга гіпотеза про те, що рівень задоволення якістю обслуговування відрізняється залежно від сегмента споживачів банківських послуг, також підтвердилася. Інтегральні оцінки задоволення якістю обслуговування пенсіонерів, комерційних клієнтів, а також масових клієнтів досить критичні – 6,2, 6,0 і 6,3 бала відповідно. Найвищу інтегральну оцінку дали студенти – 6,5 бала [6].

На відміну від попереднього дослідження, Р. А. Ісаєв, російський експерт з бізнес-інжинірингу і управління в банківській сфері, розподілив усі вимоги щодо якості обслуговування клієнтів банку на зовнішні, внутрішні атрибути та окремо виділив вимоги до персоналу банку, які більш ретельно та комплексно описують характер організації обслуговування (рис. 1).

Таким чином, за результатами проведеного аналізу щодо визначення чинників, які впливають на стан якості обслуговування клієнтів банку, можна визначити такі критерії оцінки якості організації обслуговування:

Беручи за основу визначені та систематизовані у таблиці 2 критерії, автори розробили анкету для експрес-опитування клієнтів із метою дослідження якості

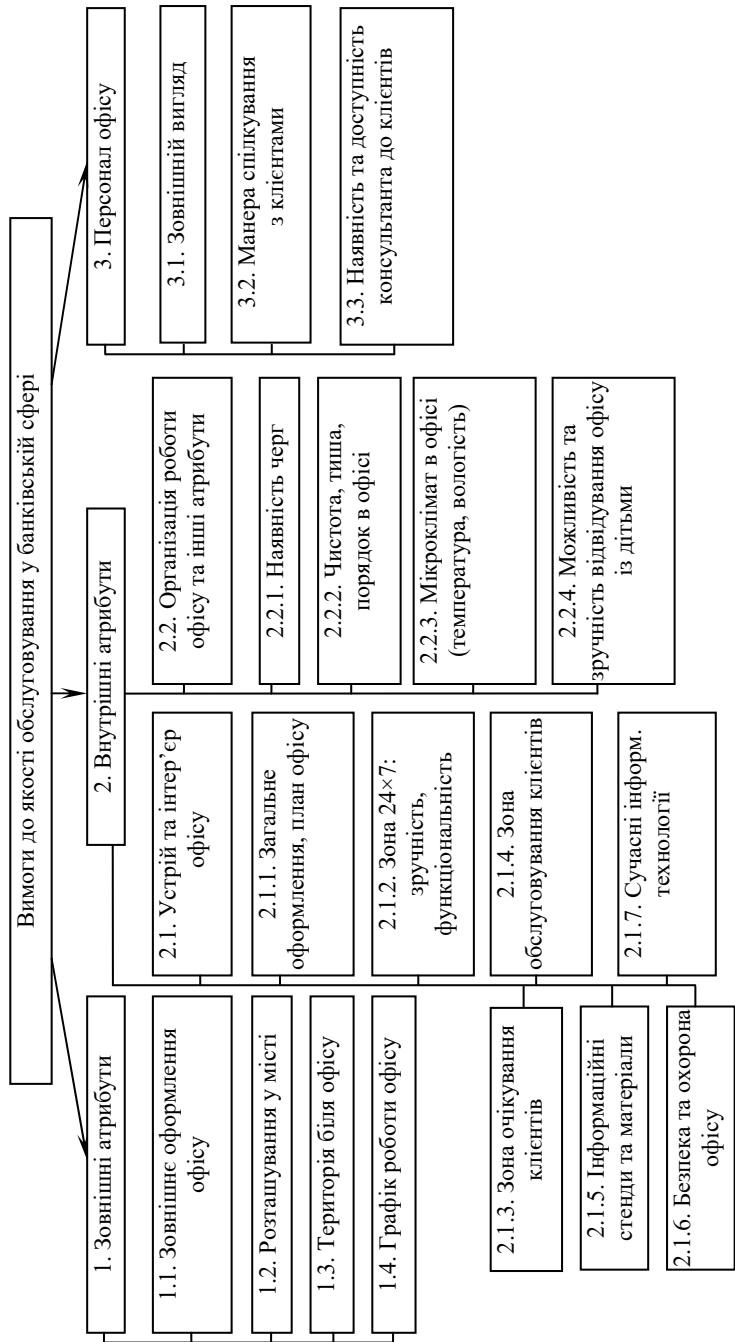


Рис. 1. Вимоги до якості обслуговування клієнтів у банківському офісі [2]

організації обслуговування у банках, яка дозволить виявити як сильні, так і слабкі сторони обслуговування, його специфіку, ступінь виконання основних компонентів обслуговування, загальний рівень сервісу у системі.

Таблиця 2

Критерії оцінки якості загальної організації обслуговування клієнтів банку

Внутрішні атрибути організації	Критерії, що характеризують персонал
1. Наявність черг	1. Швидкість обслуговування
2. Зона очікування клієнтів	2. Час на обслуговування
3. Інформаційні матеріали	3. Манери спілкування з клієнтами
4. Температурний режим	4. Доступність консультанта для клієнтів
5. Внутрішній інтер'єр банку	5. Зовнішній вигляд

Анкета складається з 12 питань, кожне з яких має декілька варіантів відповідей.

Характер питань різноманітний:

- констатувальні (наприклад: Чи спостерігаєте ви в даному банку чергу?);
- оцінні (наприклад: Чи доброзичливе ставлення до вас співробітників банку?).

Питання в анкеті розміщуються у порядку зменшення значимості для клієнтів. Відповідно зі зменшенням значимості зменшується вага кожного питання.

Загальна максимальна кількість балів, яку може отримати банк за якість організації обслуговування клієнтів, – 32 бали.

Оцінку стану якості запропоновано робити за такою шкалою (табл. 3):

Таблиця 3

Кількість балів, яка відповідає певному рівню якості обслуговування клієнтів

Висока якість обслуговування в балах і %		Середня якість обслуговування в балах і %		Низька якість обслуговування в балах і %	
24 – 32	75 – 100	18 – 23	56,25 – 71,88	0 – 17	0 – 53,13

Розроблену анкету апробовано на прикладі діяльності таких банків: ПАТ КБ «ПриватБанк», ПАТ «УкрСиббанк», ПАТ «Ощадбанк». У дослідженні брали участь три групи клієнтів: студенти, масові клієнти, пенсіонери.

Результати дослідження наведено у таблиці 4.

Таблиця 4

Рівень якості обслуговування клієнтів банків

Сегмент населення	ПАТ «ПриватБанк»	ПАТ «Ощадбанк»	ПАТ «УкрСиббанк»
Студент	Середній	Низький	Низький
Масовий клієнт	Середній	Середній	Низький
Пенсіонер	Низький	Низький	Низький

Отже, можемо зробити висновок, що якість обслуговування клієнтів має дуже низький рівень. Жоден із банків не отримав позитивної оцінки. Перше місце за якістю обслуговування клієнтів посідає ПАТ КБ «ПриватБанк», друге місце – ПАТ «Ощадбанк». Незважаючи на те, що в анкетуванні брала участь обмежена кількість клієнтів, така тенденція може привести до того, що в майбутньому ці банки можуть втратити багато клієнтів. Про ці тенденції говорить діаграма (рис. 2):

Для з'ясування найважливіших параметрів якості обслуговування клієнтів розглянемо результати опитування за окремими показниками.

Як бачимо з таблиці 5, основна проблема в обслуговуванні клієнтів – це наявність черг у всіх банках:

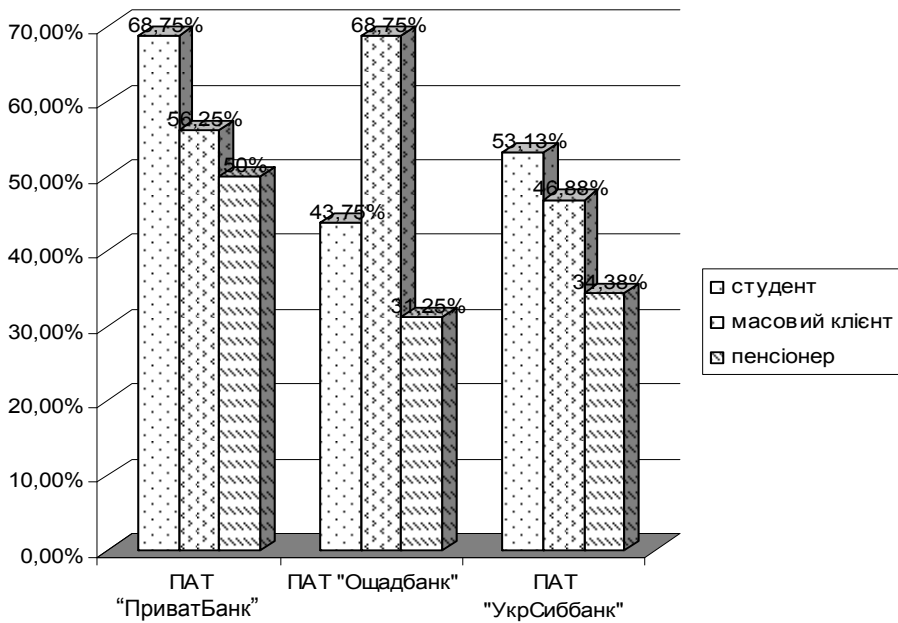


Рис. 2. Кількість балів, які виставили клієнти банкам, %

Таблиця 5

Наявність черг у банках

Сегмент населення	ПАТ КБ «ПриватБанк»	ПАТ «Ощадбанк»	ПАТ «УкрСиббанк»
Студент	рідко	завжди	завжди
Масовий клієнт	завжди	рідко	завжди
Пенсіонер	завжди	завжди	завжди

Лише у двох випадках (ПАТ КБ «ПриватБанк», ПАТ «Ощадбанк») студенти та масові клієнти зазначили, що рідко спостерігають чергу.

Оцінку ставлення співробітників до клієнтів показано у таблиці 6.

Незважаючи на те, що прояв доброзичливості не вимагає великих зусиль, у банках навіть з таким простим параметром виникають проблеми. Клієнти зустрічають частіше недобррозичливе ставлення до себе, а тому ця ситуація говорить про те, що банки зовсім не приділяють уваги якості взаємодії з людьми.

Таблиця 6

Добррозичливе ставлення до клієнтів

Сегмент населення	ПАТ КБ «ПриватБанк»	ПАТ «Ощадбанк»	ПАТ «УкрСиббанк»
Студент	Ні	Ні	Так
Масовий клієнт	Так	Так	Так
Пенсіонер	Ні	Ні	Ні

Швидкість обслуговування свідчить про професіоналізм співробітників банку, а також про ефективність роботи внутрішньобанківської системи. Результати опитування про швидкість обслуговування клієнтів наведені у таблиці 7:

Таблиця 7

Швидкість обслуговування

Сегмент населення	ПАТ КБ «ПриватБанк»	ПАТ «Ощадбанк»	ПАТ «УкрСиббанк»
Студент	влаштовує	не влаштовує	не влаштовує
Масовий клієнт	не влаштовує	влаштовує	не влаштовує
Пенсіонер	влаштовує	не влаштовує	не влаштовує

Швидкість обслуговування у банках не влаштовує майже всіх клієнтів. Така ситуація може спричинити те, що клієнти почнуть сумніватися у професіоналізмі персоналу банку, внаслідок чого банки втратять значну кількість клієнтів. На дуже низькому рівні швидкість обслуговування в ПАТ «УкрСиббанк», тому що всі клієнти не вдоволені рівнем цього параметра. Найбільше швидкістю обслуговування клієнти вдоволені в ПАТ «Приватбанк».

Як бачимо з таблиці 8, персонал у ПАТ «Ощадбанк» та ПАТ «УкрСиббанк» дуже халатно ставиться до своїх обов'язків:

Таблиця 8

Час, виділений на обслуговування

Сегмент населення	ПАТ КБ «ПриватБанк»	ПАТ «Ощадбанк»	ПАТ «УкрСиббанк»
Студент	достатньо	не достатньо	не достатньо
Масовий клієнт	не достатньо	не достатньо	не достатньо
Пенсіонер	достатньо	не достатньо	не достатньо

У цих банках на обслуговування клієнтів було виділено не достатньо часу, внаслідок чого вони й отримують найменшу кількість балів серед клієнтів.

Отже, за результатами дослідження особливу увагу треба звернути на такі тенденції:

1) найменш значимі критерії якості обслуговування, закладені в анкету, всі сегменти населення оцінили високо, а найбільш значимі – низько;

2) для пенсіонерів найважливіше доброзичливе ставлення, а також внутрішній інтер'єр приміщень банку і зовнішній вигляд співробітників;

3) для масових клієнтів важлива швидкість обслуговування і наявність спеціальних місць для заповнення документів та місця для очікування.

Вважаємо, що, організуючи систему обслуговування клієнтів, банкам із самого початку необхідно закладати в неї критерії високої якості обслуговування. Для банку в процесі обслуговування не повинно бути дрібниць, бо будь-яка неприємна для клієнта деталь може зіпсувати його враження про банк, навіть якщо в усьому іншому обслуговування було на високому рівні. Тому без уваги не повинен залишитися жоден нюанс у процесі обслуговування.

Таким чином, у дослідженні для розробки методики оцінки загальної організації обслуговування клієнтів банку проаналізовано та систематизовано існуючі підходи, здійснено загальну класифікацію критеріїв, які визначатимуть якість обслуговування; для реалізації дослідження розроблено анкету експрес-оцінювання, визначено методичні підходи до процедури оцінювання; для з'ясування стану загальної організації банківського обслуговування проведено польовий експеримент, визначено стан та тенденції, притаманні великим банкам, які позиціонують себе на ринку як сучасні фінансові установи, що прагнуть до високої якості обслуговування.

Напрямами подальших досліджень бачимо проведення повномасштабного дослідження стану загальної організації обслуговування клієнтів у вітчизняних банках та розробку дієвих шляхів поліпшення її якості.

Бібліографічні посилання та примітки

1. **Исаев Р. А.** Банковский менеджмент и бизнес-инжиниринг / Р. А. Исаев. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 400 с.
2. **Исаев Р. А.** Методы менеджмента качества / Р. А. Исаев // Качество обслуживания в банке. – 2011. – №6. – С. 15–17.
3. Мониторинг качества обслуживания клиентов в банках Южного федерального округа [Електронний ресурс] / ГК NEXTER. – 2009. – Режим доступу : <http://bank.yuga.ru/monitoring/>

4. Народные критерии оценки банковского обслуживания [Електронний ресурс] / Национальное Агентство финансовых исследований. – 2011. – Режим доступа : <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10516.html>
5. Общие результаты исследования качества обслуживания в банках при получении информации об условиях открытия кредитной карты [Електронний ресурс] / Консалтинг-Центр «ШАГ». – 2008. – Режим доступа : <http://www.stepconsulting.ru/publ/310308a.shtml>
6. **Хакимова Е. А.** Анализ качества обслуживания клиентов в коммерческом банке / Е. А. Хакимова // Вестник Челяб. гос. ун-та. – 2011. – № 6(221). – С. 131–137.
7. **Яремчук А.** Дослідження якості обслуговування в банківській сфері [Електронний ресурс] / А. Яремчук, О. Пермінова. – 2010. – Режим доступа : <http://b2blogger.com/articles/marketingresearch/111.html>

Надійшла до редколегії 12.01.2012

УДК 336.71+658.14

М. Ю. Шевцова, В. В. Тищенко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКУ В УМОВАХ ПРИСУТНОСТІ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ

Розглянуто присутність іноземного капіталу в банківській системі. Як фактор зовнішньої загрози іноземний банківський капітал пропонується розглядати у сучасних системах банківської безпеки окремого банку та фінансової безпеки банківської системи.

Ключові слова: банк, фінансова безпека, іноземний капітал, загрози.

Рассматривается присутствие зарубежного капитала в банковской системе. В качестве внешней угрозы зарубежный банковский капитал предлагается рассматривать в современных системах банковской безопасности отдельного банка и финансовой безопасности банковской системы.

Ключевые слова: банк, финансовая безопасность, зарубежный капитал, угрозы.

In the article there's analyzed the presence of the foreign capital in the banking system. It is offered to consider foreign bank capital as the exterior threat in the modern banking security systems of separate bank and financial security of the banking system.

Key words: bank, financial security, foreign capital, threats.

В умовах розвитку процесів фінансової глобалізації об'єктивним процесом є посилення взаємодії національних економік з міжнародними ринками капіталу. Вплив великої кількості учасників світових фінансових ринків та зростання у геометричній прогресії обсягів фінансових потоків є потужним фактором, який формує багато нових загроз та ризиків для фінансової безпеки банківської системи України. Фінансова безпека окремих банків також потребує відповідної адаптації системи управління безпекою.

Взаємопроникнення банківського капіталу відбувається на різних рівнях світових фінансових потоків. Особливо швидке та активне проникнення іноземного капіталу в банківські системи країн, що розвиваються, почалося у другій половині 1990-х років і, як очікується, даний процес триватиме й надалі. Рівень присутності нерезидентів у банківській сфері визначається режимом їх допуску. Розширення можливих напрямів і масштабів діяльності транснаціональних структур ставить розвиток національних банківських систем у залежність як від зовнішніх

загальноекономічних потрясінь, так і від фінансового становища окремих учасників. Однак результати досліджень вітчизняних науковців, що ґрунтуються на вивченні впливу іноземного капіталу, доводять, що роль іноземних інвестицій для розвитку банківського сектора України неоднозначна. Притік іноземного капіталу може мати різні наслідки залежно від макроекономічних передумов та інституційного середовища, що існує в країні. Тому особливо актуальним є дослідження впливу іноземного капіталу як на стабільність банківських установ, так і на розвиток економіки в цілому.

Дослідженню впливу іноземного капіталу на економічний розвиток України присвячено чимало праць вітчизняних практиків та науковців. Зокрема, можна виділити праці М. Савлука, Т. Смовженко, В. Гейця, О. Шарова, О. Сугоняко, В. Литвицького, Н. Версаль, О. Барановського, А. Кузнецової, В. Рисіна, І. Лютого, В. Новицького, Н. Шелудько та інших.

Проведений аналіз досліджень і публікацій свідчить про відсутність єдиної думки щодо наслідків проникнення іноземного капіталу в банківський сектор України, а також методичних основ формування системи управління фінансовою безпекою банку в умовах присутності іноземного капіталу.

Метою даної роботи є виявлення факторів та впливу участі іноземного капіталу в банківській системі України з позицій фінансової безпеки.

Фінансова безпека банківської діяльності розглядається як безпека банківської системи та безпека окремого банку. Фінансову безпеку банківської системи в цілому та її окремих складників розглядають також у двох аспектах. По-перше, з погляду фінансових наслідків її діяльності для країни в цілому та окремих клієнтів та контрагентів. По-друге, з погляду недопущення й запобігання явним і потенційним загрозам фінансовому стану усієї банківської системи країни, Національного банку України та вітчизняним комерційним банкам.

Л. Г. Мельник визначає фінансову безпеку як внутрішньовиробничу складову економічної безпеки [1], а Т. М. Болгар [2] стверджує, що важливою цільовою направленістю системи фінансової безпеки є створення необхідних фінансових передумов стійкого зростання в поточному і перспективному періодах.

Аналіз публікацій науковців показав, що для визначення терміна «фінансова безпека банку» найчастіше використовуються декілька основних понять: стан, система (підсистема, складова), ситуація (сукупність умов).

Р. Г. Сніщенко вважає, що фінансова безпека – це ситуація, коли:

- досягається певний баланс задоволення інтересів усіх користувачів результатів банківської діяльності (держави, власників, акціонерів, партнерів, клієнтів);
- банк спроможний використовувати і використовує певні шляхи і можливості реалізації власних фінансових інтересів, місії і завдань наявними обсягами своїх ресурсів;
- банк спроможний виконувати свої функції в агресивному конкурентному середовищі під впливом зовнішніх і внутрішніх дестабілізуювальних факторів (загроз) [3].

Система загроз фінансовій безпеці банків, виходячи із макро- та мікросередовища функціонування банків, поділяється на дві групи: зовнішні загрози та внутрішні загрози [4]. Іноземний банківський капітал можливо розглядати як з позиції позитивного впливу, так і з позиції зовнішніх загроз.

Вплив іноземних банків на розвиток вітчизняної банківської системи відбувається поступово, й поки що складно передбачити всі його наслідки. Проте вже сьогодні помітні нові тенденції, які виникли з приходом на український фінансовий ринок іноземних банків і дедалі сильніше впливають на розвиток банківської системи в цілому. До таких тенденцій можна віднести:

- посилення конкуренції між вітчизняними та зарубіжними банками за клієнтів;
- зміни у структурі джерел формування банківського капіталу. Іноземні банки через свої материнські структури дістали доступ до дешевших, ніж в Україні, фінансових ресурсів;

Форми залучення і діяльності іноземного банківського капіталу в країнах Центральної та Східної Європи багатоманітні: утворення представництв та філій, банків із різною часткою участі іноземного капіталу, участь у приватизації державної власності в банках, скуповування банківських акцій у приватних акціонерів. Вкладення іноземного капіталу може здійснюватися у формі грошових валютних засобів, майна, інтелектуальної власності, ноу-хау, менеджменту, експертизи, аудиту тощо.

У Східній Європі (за винятком Росії) іноземні банки контролюють 57 % всіх банківських активів. Кредитним організаціям, що контролюються нерезидентами, належать 95 % банківських активів в Естонії, 82 в Хорватії, 78 в Чехії і 75 % у Словаччині, близько 70 % в Угорщині та Литві. З 35 болгарських банків 25 перебувають під контролем іноземців. Лише по одному великому банку, що не перейшли до іноземних банків, залишилось у Румунії, Словенії, Угорщині [5].

Вітчизняні дослідники виділяють три моделі продажу вітчизняних банків: повний продаж, спільний бізнес, портфельний продаж.

На сьогоднішній день питання норми участі іноземних інвесторів є досить суперечливим. На думку авторів А. Кузнєцова та В. Рісіна, для стабільного економічного зростання частка іноземних інвестицій повинна становити 20–25 % від ВВП [5]. Ф. Шпиг підтримує позицію колег та допускає 25 % частку іноземного капіталу [6], тоді як М. Савлук вважає оптимальною частку на рівні 40 % [7]. НБУ ж ставить питання введення обмежень наявності іноземного капіталу в банківській системі України на рівні 50 % [8].

З огляду на негативні наслідки іноземного контролю для фінансової безпеки України обмеження частки іноземного капіталу на рівні до 50 % можна вважати доцільним, однак деякі практики вважають, що таке обмеження, скоріше за все, унеможливить не тільки прихід нових інвесторів, а й подальший розвиток наявних на ринку іноземних інвесторів.

Частка іноземного капіталу у загальному зареєстрованому статутному капіталі діючих банків України за 2007 рік збільшилася з 27,6 до 35,0 %. У 2008–2010 рр. темп збільшення частки іноземного капіталу значно зменшився. Іноземний капітал в Україні представлений 23 країнами. Найбільшу частку становить капітал Австрії (20,3 %), Кіпру (20,3), Франції (12,5), Росії (9,7), Нідерландів (8,2), Польщі (7,9) та Швеції (6,1 %). Серед іноземних інвесторів, що вклали капітал у банківську систему України, є дві міжнародні фінансові організації; 39 компаній, фірм, товариств тощо; 19 банків та три фізичні особи [9].

Продаж активів іноземному інвестору може здійснюватися трьома шляхами: шляхом додаткової емісії акцій банку, або ж у вигляді прямого продажу власниками своїх акцій, а також шляхом продажу компанії-власника банку. Всі варіанти непогані, проте другий найпоширеніший, оскільки теоретично, за інших рівних умов, у разі вже підготовленої додаткової емісії, може принести своїм власникам, хоча і не значний, проте набагато більший коефіцієнт прибутковості.

За даними НБУ, з кожним роком кількість банків з іноземним капіталом постійно збільшується, про що свідчить рисунок.

За відкритими джерелами, станом на початок 2011 року участь російського капіталу в банківському секторі України становила 9,85 %. При цьому практично всі великі кредити в Україну так чи інакше видаються банками саме з російським капіталом, а ВТБ взагалі «призначений» куратором російських проектів в Україні. При цьому можливості кредитування у них вищі, ніж у інших банків, і процентні ставки за кредитами нижчі.

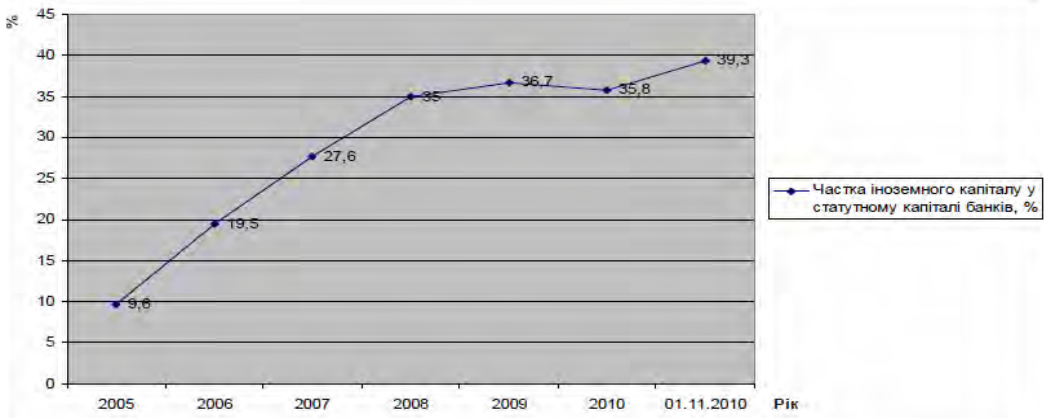


Рис. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків
(побудовано авторами за даними [8])

Працівники банків, які оцінюють конкурентне поле на ринку, не заперечують існування ознак переділу впливів. Ринок зростає повільно й буде залишатися таким і в 2012 році: українські банки різного походження (державні, приватні українські, міжнародні та російські) мають у своєму складі потужних гравців для конкуренції, але саме поле є обмеженим.

Необхідно розуміти, що кожен економічний ресурс має свою ціну, а тому варто усвідомити, що саме може бути втрачене за припливу порівняно більш дешевих фінансових ресурсів. Оптимальний вибір у цій сфері потребує чітких уявлень про переваги та витрати.

На думку Т. С. Смовженко, інституційно-правове регулювання рівня ризиків збільшення присутності іноземного капіталу в банківській системі України на сучасному етапі полягатиме в таких діях:

- формування чіткого механізму відбору потенційних претендентів на купівлю значної частки вітчизняного банку з іноземним капіталом;
- здійснення особливого контролю за власниками істотної участі та змінами у структурі власності шляхом перевірки джерел походження коштів і визначення їх реальних власників;
- особливий моніторинг діяльності іноземних банків на основі оцінки ризиків;
- запровадження організаційної селекції та моніторингу доступу іноземного банківського капіталу на основі пріоритетів розвитку країни-реципієнта;
- введення заборони на доступ банків з офшорних зон;
- використання права органів банківського регулювання відхиляти пропонувану іноземним керівництвом кандидатуру у вище керівництво банку, мотивуючи це невиконанням певних нормативних вимог, та блокувати будь-які пропозиції поглинання;
- введення письмової гарантії іноземних банків про безумовне виконання ними зобов'язань, які виникли у зв'язку з діяльністю їхніх філій;
- визначення та дотримання чітких підстав відмови в акредитації філії іноземного банку на території України [10].

Академік В. М. Гесць підкреслює існування певної закономірності – чим більшою є сукупна іноземна присутність у банківському секторі даної країни, тим менш чутливими до шоків і менш проциклічними стають у ній банки [11]. Такий висновок він робить виходячи з того, що більша диверсифікованість банків з іноземним капіталом робить їх менш вразливими до кризових явищ у країні приймання.

Таким чином, завдяки розширенню присутності іноземних банків в Україні розвивається нове фінансово-економічне середовище, головну роль в якому відіграватимуть іноземні банки та іноземна валюта. Це створює загрозу реалізації внутрішніх і зовнішніх стратегічних завдань, які стоять перед українською економікою. Відтак процес уходження іноземного капіталу в український банківський сектор, особливо в умовах деформованого механізму розподілу фінансових ресурсів, має бути вкрай поступовим і регульованим державою.

Обираючи національну стратегію щодо залучення та функціонування іноземного банківського капіталу, необхідно враховувати зарубіжний досвід у цій сфері.

До країн Східної та Центральної Європи іноземні банки приходили, користуючись такими мотивами:

- 1) захоплення нових ринків;
- 2) отримання вищих прибутків;
- 3) отримання регуляторних пільг;
- 4) прагнення до зростання заради збереження незалежності.

Так, зокрема, спочатку в Чехії, Угорщині та Польщі іноземні банки обслуговували переважно діяльність контрагентів материнської країни, розширюючи тим самим присутність іноземного бізнесу на території країни і створюючи умови для експорту з неї прибутків. Пізніше (наприкінці 1990-х) іноземні банки переорієнтувалися на роздрібний ринок з метою розширення обсягу банківських послуг. Потужні іноземні банки, продаючи більш складні послуги, легко залучають кращих клієнтів, що несуть найнижчі ризики, чим ускладнюють конкуренцію для решти банків. Щодо регуляторного середовища, то слід зазначити, що у країнах Східної та Центральної Європи на початку 1990-х років умови ліцензування, нагляду та регулювання для іноземних банків були набагато сприятливішими, ніж у материнських країнах. Щодо стимулу до зростання, зазначимо, що середні за розмірами західноєвропейські банки, які не мають можливості збільшити обсяг операцій в Західній Європі через конкуренцію та обмеженість вільних ресурсів, виявляють дуже велику зацікавленість у виході на швидкозростаючі ринки Центральної Європи.

Фахівці пропонують розвивати системи банківської безпеки [3; 4; 14], складовою яких є фінансова безпека банків.

Фактори впливу іноземного капіталу виступають елементом формування фінансової безпеки банку, що є передумовою до його стійкості чи занепаду, враховуючи якість їх впливу. Однак необхідно враховувати той факт, що банк завжди перебуває під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Вони діють на установу сумарно і водночас, але питома вага кожного з них може відрізнитися, оскільки і сам характер впливу може бути негативним і позитивним. Таким чином, сукупний вплив факторів може спричинити недосконалість забезпечення внутрішньої та зовнішньої безпеки банку чи, навпаки, збалансованість і стійкість до різних впливів.

Основні завдання правового регулювання діяльності іноземних банків на рівні фінансової безпеки банківської системи:

- підтримання стабільності та надійності банківської системи з метою сприяння економічному піднесенню;
- захист інтересів вкладників, що розміщують свої кошти в іноземних банках;
- створення рівних конкурентних можливостей для вітчизняних банків;
- підтримання необхідного рівня стандартизації і професіоналізму в іноземних банках.

Відповідно до зазначених завдань для доопрацювання законодавства України необхідно: для забезпечення єдиної системи регулювання і нагляду за діяль-

ністю банківської системи в законі чітко визначити, що облік операцій філій іноземних банків ведеться на окремому балансі за правилами, встановленими НБУ; для захисту української банківської системи від приходу філій слабких іноземних банків з недостатньо високою репутацією передбачити в законі, що право на відкриття філій мають банки, які мають статутний капітал не менше 1 млрд євро, а також мають рейтинг «А» за класифікацією світових рейтингових агенцій; запровадити принцип взаємності, передбачивши, що іноземний банк набуває права на відкриття філій в Україні за умови, що банкам України надане право відкривати свої філії на території іноземної держави, у якій створений і діє іноземний банк.

Система банківської безпеки на рівні окремого банку повинна включати як складову механізм визначення та оцінки зовнішніх та внутрішніх загроз.

Для ефективної дії механізму потрібні відповідні методики визначення та ідентифікації загроз, методики оцінки впливу загроз на результат діяльності, що визначається системою показників. Рівень ефективності механізму – це обсяг втрат, яких стало можливим запобігти завдяки дії цього механізму.

Бібліографічні посилання та примітки

1. Економіка підприємства / за заг. ред. д-ра. екон. наук, проф. Л. Г. Мельника. – Суми : Університет. книга, 2004. – 648 с.
2. **Болгар Т. М.** Фінансова безпека банків в умовах ринкової трансформації економіки України : дис. канд. екон. наук : спец 08.00.08 / Т. М. Болгар. – 2009.
3. **Сніщенко Р. Г.** Сучасні аспекти банківської безпеки / Р. Г. Сніщенко, О. Й. Шевцова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Д. : ДНУ, 2005. – Вип. 209: в 4 т. – Т. II. – С. 546–554.
4. **Сніщенко Р. Г.** Способи протидії загрозам фінансовій безпеці / Р. Г. Сніщенко, О. Й. Шевцова // Економіка і регіон. – 2010. – № 1(24). – С. 99–106.
5. **Кузнєцов А.** Оцінка впливу іноземного капіталу на функціонування банківської системи / А. Кузнєцов, О. Другов, В. Рисін // Вісник Нац. банку України. – 2007. – № 1. – С. 24–27.
6. **Шпиг Ф. І.** Банки з іноземним капіталом як можлива загроза для національної економіки / Ф. І. Шпиг, А. О. Єпіфанов // Міжнар. банківська конкуренція: теорія і практика : зб. тез доп. І Міжнар. наук.-практ. конф. (25–26 травня 2006 р.). – Суми : УАБС НБУ, 2006. – С. 7–8.
7. **Савлук М.** Банківська система – барометр економіки / М. Савлук // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 212. – С. 23.
8. Основні показники діяльності банків України. Офіційна статистика НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm
9. **Галіцейська Ю.** Капіталізація банківської системи України: проблеми та перспективи / Ю. Галіцейська // Вісник ТНЕУ. – 2008. – № 4. – С. 76–82.
10. Новий етап розвитку банківської системи України: зростання участі іноземних інвесторів: моногр. / За наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. – К. : УБС НБУ, 2008. – 231 с.
11. **Гесць В. М.** Іноземний капітал у банківській системі України [Електронний ресурс] / В. М. Гесць // Дзеркало тижня. – № 26 (605). – Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2040/53895>
12. Офіційний сайт рейтингової агенції Standard & Poor's [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.standardandpoors.com/home/en/eu>
13. Paying Taxes: The global picture 2010 / PricewaterhouseCoopers, World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes>
14. **Шевцова О. Й.** Система фінансової безпеки банку / О. Й. Шевцова // Вісник соціально-економічних досліджень. – О. : ОДЕУ, 2005. – Вип. 19. – С. 340–344.

Надійшла до редколегії 20.12.2011

О. Й. Шевцова, Г. В. Нор*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара***КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦІЯ БАНКУ ЯК ОСНОВА УПРАВЛІННЯ
ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ, ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ**

Розглянуто сучасні погляди на визначення та оцінку конкурентної позиції банків на ринку банківських послуг. Проаналізовано використання різних методів оцінки конкурентної позиції та зазначено складові фінансової стійкості банку і місця в системі управління фінансовою стійкістю саме регулювання конкурентної позиції.

Ключові слова: конкуренція, конкурентна позиція, банк, управління, економічна безпека, фінансова стійкість.

Рассматриваются современные положения по определению и оценке конкурентной позиции банка на рынке банковских услуг. Проанализировано использование разных методов расчетов конкурентной позиции. Представлены составляющие финансовой устойчивости банка и место в системе управления финансовой устойчивостью именно регулирования конкурентной позиции.

Ключові слова: конкуренция, конкурентная позиция, банк, управление, экономическая безопасность, финансовая устойчивость.

In the article there are analyzed modern statements for the definition and assessment of the competitive position of the bank at the market of banking services. Usage of different methods of calculation of competitive position is analyzed. The components of financial stability of the bank in the system of management of financial stability are presented, in particular, regulation of competitive position.

Key words: competition, competitive position, bank, management, economical security, financial stability.

Банківська конкуренція проявляється у процесі суперництва між банками та іншими спеціалізованими небанківськими фінансово-кредитними установами, у ході якого вони прагнуть забезпечити провідні позиції на окремих сегментах ринку банківських послуг, які у підсумку визначають загальну конкурентну позицію. З одного боку, конкуренція є фактором зростання нестабільності на ринку банківських послуг. З іншого боку, управління конкурентною позицією банку є одним із напрямів підвищення його фінансовою стійкістю.

З огляду на це, актуальним питанням є розробка цілісної системи управління стійкістю банку з використанням методів оцінки та зміцнення його конкурентних позицій на окремих сегментах ринку банківських послуг. Метою статті виступає дослідження тенденції щодо конкурентних позицій банків України та формування структурних складових фінансової стійкості банку та визначення серед них конкурентної позиції банку щодо його економічної безпеки.

Дослідженням даної проблематики займалися як зарубіжні, так і вітчизняні науковці.

На цей час в економічній літературі не сформувалася єдність поглядів на сутність категорії «конкурентна позиція». Так, у загальному значенні під конкурентною позицією розуміють певну позицію суб'єкта господарювання відносно його конкурентів. Розширене визначення конкурентної позиції наведено у праці Г. Азоева, який пропонує розуміти цей термін як становище суб'єкта господарювання на ринку й ототожнює його з величиною ринкової частки того або іншого суб'єкта. У праці В. Шинкаренка, А. Бондаренко зазначено, що категорія «конкурентна позиція» відображає конкурентні відносини, результат конкурентної боротьби й основу для існування того чи іншого суб'єкта господарювання в конкурентному середовищі [1].

В. Пономаренко, О. Тридід та М. Кизим визначають конкурентну позицію як місце суб'єкта господарювання на конкретних сегментах ринку зовнішнього середовища стосовно конкурентів [2]. Таким чином, конкурентна позиція є економічною категорією, призначена для оцінки результатів і стратегічного планування діяльності банку, вказує на місце та рейтинг банку на ринках збуту відповідно до результатів його діяльності, на його переваги й недоліки порівняно з іншими банками і небанківськими інститутами, які оперують на цих самих ринках.

Практичні аспекти конкурентного позиціонування суб'єктів господарювання розглянуті у публікаціях таких провідних зарубіжних та вітчизняних учених як Р. Фатхутдінов, М. Портер, Ю. Рубін, В. О. Тіщенко, А. Бондаренко – розробка інструментарію оцінювання конкурентної позиції суб'єктів господарювання та обґрунтування основних напрямів розвитку в процесі формування конкурентної стратегії [3].

Аналізу, оцінці та шляхам забезпечення фінансової стійкості банків значну увагу приділили такі зарубіжні науковці як Е. Дж. Долан, Р. Дж. Кемпбелл, Р. Л. Міллер, П. С. Роуз, Дж. Ф. Сінкі, Дж. К. Ван Хорн. Ними обґрунтоване місце фінансової стійкості у фінансовому менеджменті, її показники та критерії.

Значні напрацювання російських науковців: Л. П. Белих, М. З. Бора, В. В. Іванова, С. І. Кумок, Ю. С. Масленченкова, Г. С. Панової, Л. С. Сахарової, О. Б. Ширінської, Г. Г. Фетисова, якими визначено основні фактори, методи оцінки й аналізу фінансової стійкості [4].

Даним аспектам приділили увагу й такі вітчизняні науковці як О. Д. Вовчак, О. В. Дзюблюк, Ж. М. Довгань, О. Д. Заруба, А. М. Мороз, М. І. Савлук, розглядаючи загальні питання фінансового аналізу діяльності банків та менеджменту; В. В. Вітлінський, В. П. Пантелєєв та С. П. Халява, Н. М. Шелудько, досліджуючи теоретичні аспекти та проблеми регулювання фінансової стійкості банків; Л. А. Ключко, С. А. Святко, Є. В. Склеповий, Л. Ю. Петриченко, Р. І. Шіллер – при визначенні складових стійкості, розгляді питань аналізу та оцінки фінансової стійкості банку [5]; В. М. Кочетков – при обґрунтуванні методологічних та організаційних засад управління фінансовою стійкістю банків.

В. П. Пантелєєв і С. П. Халява визначають фінансову стійкість як своєрідне перевищення доходів над витратами [6]. Твердження, що фінансова стійкість банку визначається рівнем його прибутку і сумою сплачуваних дивідендів, видаються дуже спірними. Безумовно, рівень прибутку є важливим узагальнювальним показником банківської діяльності, але для визначення фінансової стійкості потрібно знати, за рахунок яких джерел його отримано і як він був розподілений. Ознакою фінансової стійкості насамперед є стабільність джерел доходу банку. Рівень дивідендів, що сплачуються, також не може бути показником вискоєфективної діяльності банку, незважаючи на його привабливість для акціонерів.

Ю. С. Масленченков ставить фінансову стійкість у залежність від відповідності діяльності банку нормативним узагальнювальним показникам, які синтезують характеристики економічних складових стійкості: обсяг і структура власних коштів, рівень доходів і прибутку, достатність капіталу, мультиплікативна ефективність власного капіталу, норма прибутку на власний капітал, ліквідність, створення доданої вартості банком [7]. До прихильників такого розуміння фінансової стійкості належить Р. Шіллер, автор книги «Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її зміцнення» [8]. На нашу думку, фінансова стійкість не може визначатись тільки відповідністю діяльності банку нормативним узагальнювальним показникам, тому що останні слугують лише орієнтиром і нерідко неправильно розраховуються. Урахування обмеженої групи показників фінансової стійкості банку також є недостатнім і потребує розширення.

Н. Шелудько пропонує таке визначення фінансової стійкості: «Це динамічна інтегральна характеристика спроможності банку як системи трансформування ре-

сурсів та ризиків повноцінно (з максимальною ефективністю та мінімальним ризиком) виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища» [9]. Таке твердження непереконливе. По-перше, у ньому дається дуже вузьке визначення комерційного банку як системи. По-друге, незрозумілим є ставлення автора до показників платоспроможності та ліквідності і важливості їх для визначення фінансової стійкості. Взаємозв'язок стійкості окремих банків та банківської системи розглядає як рівень стійкості банківської системи В. В. Коваленко [10, с. 8]. Проблема полягає у відсутності комплексного підходу до управління банками фінансовою стійкістю за допомогою методів оцінки конкурентної позиції банку, що надають можливість визначити положення банку і його конкурентів за найбільш значущими напрямками діяльності.

Деякі автори роблять спробу визначити фінансову стійкість у межах певних показників [4]. Вони формують групу коефіцієнтів для оцінки фінансової стійкості комерційного банку на основі аналізу джерел його коштів, залежності від кредитів, розміру власних коштів відносно залучених та ін. Зазначений підхід викликає кілька зауважень. По-перше, вибір показників обмежується показниками, що характеризують переважно пасиви балансу банку без урахувань змін в активі. По-друге, автори на свій розсуд формують перелік показників та їх пріоритетність за відсутності єдиних нормативних критеріїв, які характеризують фінансову стійкість комерційного банку. Таким чином, фінансова стійкість банку – це здатність банку виконувати свої функції, незважаючи на вплив зовнішніх та внутрішніх факторів; можливість банку відповідати за своїми зобов'язаннями у встановлені строки під впливом різноманітних факторів.

Ключове значення для конкурентного позиціонування має розмір частки ринку, яку обслуговує банк за певним сегментом банківського ринку. Традиційно банки конкурують на таких сегментах грошово-кредитного ринку як кредитний, депозитний, фондовий, валютний ринок, ринок платіжних карток. Але пріоритетними для банків залишаються депозитний ринок як основне джерело постачання банківських ресурсів та кредитний ринок як найбільш прибутковий напрям розміщення банківських ресурсів.

Як показав аналіз банківської системи України за період з 1.01.2006 р. по 1.01.2011 р., кількість діючих банків збільшилася зі 186 до 194, при цьому кількість банків з участю іноземного капіталу – з 23 до 55, зі 100 % іноземного капіталу – з 9 до 20. При цьому станом на 1.01.2011 р. до I групи банків входило 17 банків, до II групи – 22, до III групи – 21, до IV групи – 115. Найвища конкурентна позиція за обсягом власного капіталу у банків I групи. Протягом 2006–2010 рр. власний капітал банків I групи збільшився з 25 451 до 137 725,1 млн грн, при цьому конкурентна позиція банків I групи за обсягом власного капіталу збільшилася з 47,6 до 66,4 % (рис. 1).

Слід зазначити, що 15 лютого 2011 року Верховна Рада України прийняла Закон «Про внесення змін до деяких законів України щодо регулювання діяльності банків» [48]. Цей Закон передбачає низку змін у регулюванні банківської діяльності, які покликані підвищити прозорість банківської системи України. Відповідно до даного Закону, Національному банку України надається більше повноважень щодо отримання і перевірки інформації про ділову репутацію і фінансовий стан засновників і власників банків. На нашу думку, прийняті зміни не дозволять створювати банки з непрозорою структурою власності, і виявити реальних власників банків.

Найбільший сегмент депозитного ринку традиційно займають великі системні банки, які відповідно до класифікації Національного банку України належать до банків I групи (рис. 2). Вони орієнтовані здебільшого на залучення коштів від фізичних осіб. З одного боку, це пояснюється тим, що кошти населення є надійним і стабільним джерелом формування ресурсної бази банків, а з іншого – репу-

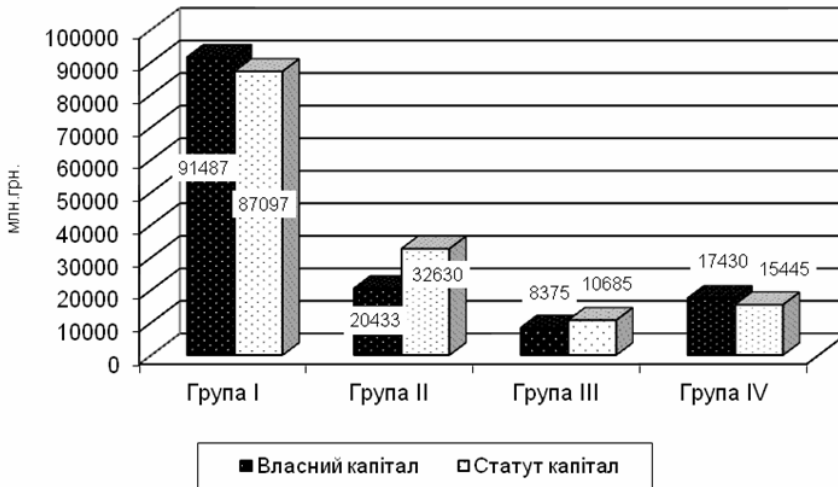


Рис. 1. Позиція груп банків за обсягом власного і статутного капіталу на 01.01.2011 р.
(побудовано на основі даних [11; 12])

тацією банків цієї групи, яка викликає довіру у фізичних осіб. Відповідно у банків II, III та IV груп переважають кошти, залучені від юридичних осіб, що можна пояснити більш низькими тарифами на розрахунково-касове обслуговування клієнтів порівняно з банками I групи, що є привабливим для середніх та малих підприємств, а також невисоким рівнем довіри до цих банків з боку фізичних осіб.

Кредитування фізичних та юридичних осіб є найбільш прибутковим напрямом розміщення банківських ресурсів, а отже, і найбільш привабливим сегментом банківського ринку, на якому ведеться жорстока боротьба за клієнтів.

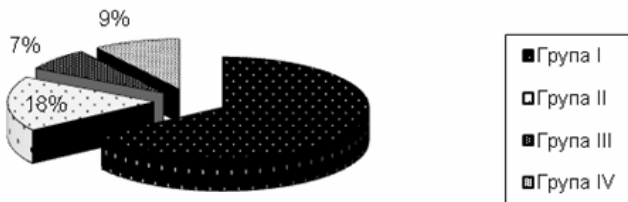


Рис. 2. Позиція груп банків на депозитному ринку на 01.01.2011 р.
(побудовано на основі даних [11; 12])

Ринкова частка активів відповідної I групи банків у загальному обсязі активів банківської системи України скоротилась на 2,67 % на 01.01.2011 р. порівняно з попереднім періодом, тоді як у перших п'яти банках вона збільшилась на 2,06 %.

Ринкова частка активів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» у загальному обсязі активів банківської системи України зменшилась з рівня 7,1 % у 2008 році до рівня 5,8 % у 2010 році, тобто в 1,2 раза. Це зумовлено тим, що в умовах економічної кризи в 2009 році банк скоротив обсяги активних операцій на 14,2 %. У 2010 р. у результаті кризи банк змушений був провести реструктуризацію раніше виданих кредитів. Близько 20 тис. позичальників фізичних осіб Райффайзен Банку Аваль отримали можливість реструктуризувати свої кредити (на загальну суму 5 млрд грн). Ринкова частка обсягу власного капіталу ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» зменшилась з 6,2 % від загального розміру власного капіталу БС України до 4,4 % протягом 2008–2009 років. За період 2009–2010 рр. питома вага власного

капіталу банку зросла на 0,3 %. В результаті за обсягом власного капіталу банк за три роки перемістився з 3-го місця в БС України на 5-те місце. За обсягом валюти балансу банк за досліджуваний період перемістився з 2-го місця в БС України на 4-те місце. За обсягом зобов'язань банк за три роки перемістився з 2-го місця в БС України на 3-тє місце.

На 1 січня 2011 року найбільший сегмент ринку залучення коштів від фізичних осіб займають: ПриватБанк – 19,9 %, Ощадбанк – 7,1 %, Райффайзен Банк Аваль – 6,2 %, Укрсиббанк – 4,7 %, Укресімбанк – 4,5 %, а найменший сегмент ринку займають: Кредитпромбанк – 1,7 % та Укргазбанк – 1,6 %. У таблиці наведено результати аналізу із застосуванням кластерного аналізу.

Зменшення частки кредитів, наданих юридичним особам протягом 2008–2010 років пояснюється як небажанням банків брати на себе додаткові ризики в умовах великої частки проблемних кредитів, так і неспроможністю підприємств реального сектора позичати під високі проценти.

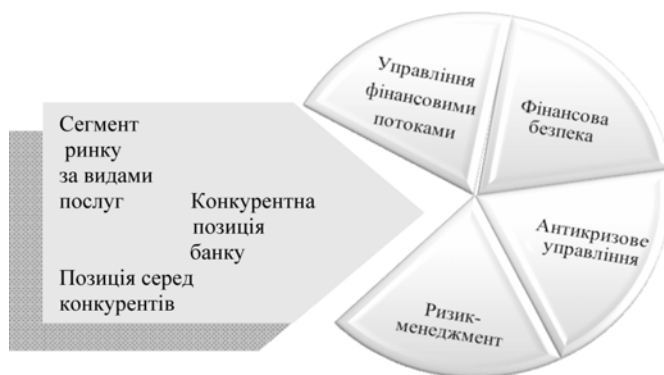
Таблиця

**Результати розрахунку концентрації ресурсної бази
в ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» протягом 2008–2010 рр.**

Назва характерного агрегату балансу банку	Ступінь концентрації					
	в ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», %			Рейтингове місце (ринкова частка)		
	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011
Частка кредитів клієнтів	10,5	6,7	5,8	2/18	2/18	4/17
Частка кредитів фізичних осіб	9,5	10,7	10,9	3/18	2/18	2/17
Частка кредитів юридичних осіб	6,2	4,8	4,0	3/18	4/18	5/17

*Примітка: побудовано на основі даних [11–13].

Управління фінансовою стійкістю комерційних банків передбачає об'єктивне визначення її поточного й бажаного стану, скоординоване управління фінансовими ресурсами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, котрі сприяли б забезпеченню фінансової стійкості. Систему управління можливо розглядати відповідно функціям управління: аналіз та діагностика, планування та прогнозування, організація, мотивація, контроль. Відповідно завданням, поставленим для досягнення мети цього дослідження, систему управління фінансовою стійкістю необхідно розглядати за напрямками підвищення фінансової стійкості. Серед цих напрямів особливе місце посідає оцінка та подальше підвищення конкурентної позиції банку на ринку банківських послуг (рис. 3).



**Рис. 3. Система управління фінансовою стійкістю банку
(побудовано авторами)**

Наступним елементом системи є антикризове управління. Антикризове управління впроваджується в дію в період кризової ситуації з метою доповнення існуючої системи управління стійкістю банку. Сутність даного управління полягає в умінні адаптувати банк до негативного впливу визначених факторів чи ліквідації кризових факторів. Значна роль антикризового управління проявляється через виконання окремих функцій, які забезпечують фінансову стабілізацію діяльності банку.

Система управління ризиками – це науково-методичний комплекс заходів відносно управління банківською установою, націлених на виявлення, ідентифікацію та оцінку ризиків, використання специфічних прийомів і методів з метою створення умов для стійкого функціонування банку, максимізації власного капіталу, виконання вимог клієнтів і партнерів банку та забезпечення прибуткової діяльності. Виходячи з цього визначення, можна сказати, що система управління ризиками є складовою забезпечення фінансової стійкості.

Власне конкурентна позиція банку може бути виміряна як у якісному, так і кількісному відношенні. З позиції якісної оцінки конкурентна позиція містить напрями і предмети ділової діяльності певного банку. Виходячи з того, що не всі розроблені і пропонувані увазі методики з оцінки конкурентної позиції банку можуть бути застосовані всіма зацікавленими суб'єктами ринку, головним чином тому, що більшість з них ґрунтується на важкодоступній закритій інформації; більшість методик зводяться до оцінки кількісної сторони внутрішньобанківської роботи, без урахування якісних показників, що значно знижує повноту результатів аналізу діяльності банку; закритість деяких методик робить неможливим розуміння принципу розрахунку підсумкового показника конкурентної позиції банків.

Рівень конкуренції на ринку банківських послуг безпосередньо впливає на рішення топ-менеджменту банків щодо визначення загальної та конкурентної стратегії. На вітчизняному банківському ринку підвищуються вимоги до показників ефективності та стабільності функціонування його суб'єктів, актуальності набуває своєчасна та адекватна оцінка власної конкурентної позиції банків. Таким чином, менеджменту банку необхідно постійно проводити дослідження як безпосередньо рівня власної конкурентної позиції, так і загального стану конкуренції на банківському ринку в цілому. Управління конкурентною позицією передбачає порівняння конкурентної позиції бізнесів банку у складі портфеля бізнесів та визначення стратегії їх подальшого розвитку.

Ефективне функціонування розглянутої системи управління фінансовою стійкістю комерційного банку через узгодження управлінських рішень та досягнення певних пропорцій між усіма складовими компонентами забезпечить досягнення стратегічних і тактичних цілей банку, сприятиме підвищенню рівня прибутковості, зниженню ризиків, контролю та підтриманню ліквідності й платоспроможності на достатньому рівні, що в кінцевому підсумку, безумовно, позитивно вплине на конкурентну позицію банку щодо його економічної безпеки.

Бібліографічні посилання та примітки

1. **Бондаренко Л. А.** Побудова системи ризик-менеджменту в комерційному банку / Л. А. Бондаренко // *Фінанси України*. – 2003. – № 9. – С. 85–93.
2. **Тридід О.** Аналіз конкурентної позиції банків у сучасних умовах ведення банківського бізнесу / О. Тридід, В. Вовк // *Банківська справа*. – 2009. – № 4. – С. 26–37.
3. **Фатхутдінов Р. А.** Управління конкурентоздатністю організації / Р. А. Фатхутдінов, Г. В. Осовська. – К. : Кондор, 2009. – 470 с.
4. **Дзюблюк О. В.** Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлик. – Тернопіль, 2009. – 316 с.
5. **Клюско Л. А.** Конкурентоспроможність банків як необхідна умова їх безпечної діяльності в умовах глобалізації фінансових ринків / Л. А. Клюско // *Економіка і регіон*. – 2008. – № 2. – С. 125–129.

6. **Пантелєєв В. П.** Фінансова стійкість комерційного банку: проблеми регулювання / В. П. Пантелєєв, С. П. Халява // Банківська справа. – 1996. – № 1. – С. 32–39.
7. **Масленченков Ю. С.** Финансовый менеджмент в коммерческом банке: технология финансового менеджмента клиента / Ю. С. Масленченков. – М. : Перспектива, 1997. – 214 с.
8. **Шіллер Р. І.** Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її зміцнення / Р. І. Шіллер. – К. : Наукова думка, 2010. – 158 с.
9. **Шелудько Н. М.** Фінансова стійкість комерційних банків та механізм її забезпечення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Н. М. Шелудько // Ін-т екон. прогнозування НАНУ. – К., 2000. – 18 с.
10. **Коваленко В. В.** Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика : моногр. / В. В. Коваленко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.
11. Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс]. – 2011. – № 1. – С. 36. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Buleten/2011/bull_0111.pdf
12. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm
13. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://aub.org.ua/index.php?option=com_arhive_docs&show=1&menu=104&Itemid=112
14. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Надійшла до редколегії 20.12.2011

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

УДК 502.313.33

В. Г. Бикова, М. М. Дерев'янку

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Викладено принципи засади формування системи управління еколого-економічним потенціалом гірничозбагачувальних підприємств у контексті забезпечення регіональної екологічної безпеки.

Ключові слова: еколого-економічний потенціал, управління, ефективність.

Рассмотрены проблемы управления эколого-экономическим потенциалом горно-обогатительных предприятий и уточнены экономические механизмы, принципы и средства управления им в контексте обеспечения региональной экологической безопасности.

Ключевые слова: эколого-экономический потенциал, управление, эффективность.

Management problems are considered by ecology economical potential of ore mining and processing enterprises and economic mechanisms, principles and management facilities, are specified by him in the context of providing of regional ecological safety.

Key words: ecology economical potential, management, efficiency.

На нинішньому етапі суспільного розвитку екологічні проблеми набули статусу глобальних, що зумовлює актуальність спрямування зусилля на оптимізацію екологічних аспектів діяльності гірничозбагачувальних підприємств. Тому управління еколого-економічним потенціалом, що визначає стан і можливості розвитку, і розробка концептуальних основ даного процесу стають особливо актуальними, такий підхід дозволить з найменшими витратами та максимальним ефектом досягти поставлених цілей розвитку, а також сформувати оптимальну структуру управління еколого-економічним потенціалом, яка реагує в режимі реального часу на зміни напрямів розвитку підприємства, вирішити питання формування конкурентного середовища та вдосконалення обґрунтування стратегії управління еколого-економічним потенціалом.

Формування системи управління еколого-економічним потенціалом підприємства і розробка принципів основ процесу формування еколого-економічного потенціалу необхідні для максимально повної реалізації потенційних перспектив суб'єкта господарювання в несталих умовах його функціонування і флуктуаційної взаємодії з навколишнім середовищем. Питанню еколого-економічної оцінки природно-ресурсного потенціалу підприємств присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів, зокрема, Т. П. Авраменко, К. Гофмана, Д. Гросмана, Г. Дейлі, В. І. Заїкіна, Ю. Б. Козлової, Д. М. Крука, О. А. Маркосової, Дж. Медоуза, В. Н. Мосина, М. А. Невської, Т. Панайоту, М. С. Салпагарової, А. В. Соколова, Ю. І. Стадницького, Н. Шафіка та ін., проте поза їхньою увагою залишилися проблеми ефективного управління потенційними можливостями

розвитку підприємства з позиції сполучення економічної та екологічної складової його діяльності.

У сучасних умовах з метою оптимізації прийняття господарських рішень при всьому різноманітті їх видів і форм із наукових позицій необхідним є формування принципово нових підходів до управління еколого-економічною компонентою діяльності суб'єктів системи. Виходячи з цього, метою статті є дослідження проблем управління еколого-економічним потенціалом гірничозбагачувальних підприємств для максимально повної реалізації потенційних можливостей означених підприємств у стохастичних і підданих негативним зовнішнім збурюванням умовах їх функціонування.

Формування системи управління економічним потенціалом, яка гарантує інтеграцію економічних процесів на підприємстві, відбиває можливості системи впорядкувати процеси формування потенціалу підприємства відповідно притаманним внутрішнім закономірностям господарської діяльності.

Системам управління притаманна значна інертність і, незважаючи на корінні економічні реформи останнього десятиріччя, ситуація у сфері природокористування ще не зазнала якісних змін. Управління системою буде ефективним тільки в тому випадку, коли почне спиратися на принципи, які встановлюються відповідно до законів і являють собою відображення внутрішніх взаємозв'язків і взаємозалежності системи [1].

Основною метою управління еколого-економічним потенціалом як системою взаємопов'язаних чинників, які забезпечують цілеспрямований, упорядкований стимулювальний вплив на еколого-економічний потенціал, є забезпечення ефективного його використання. На сьогоднішній день може бути виділено багато підзавдань, пов'язаних з управлінням еколого-економічним потенціалом, які відповідають типовим прийомам опису завдань управління, проте основне завдання полягає не тільки в мобілізації сил і розумінні цієї необхідної функції, а в тому, щоб сприяти на практиці використанню принципів і рекомендацій, розробляти конкретні пропозиції щодо максимізації рівня використання потенційних можливостей системи. Причому раціональна організаційна стратегія дозволяє не просто побудувати оптимальну систему управління підприємством – вона дозволяє розвивати цю систему, підтримувати її відповідність динамічним умовам ринку.

Отже, концепція побудови системи управління еколого-економічним потенціалом підприємства в сучасних умовах визначає:

- необхідність обов'язкового врахування аспекту (національний, регіональний, галузевий, рівень підприємства) багатогранного поняття – еколого-економічний потенціал, у якому він розглядається, при цьому еколого-економічний потенціал одного рівня обов'язково впливає на еколого-економічний потенціал іншого і здатний як гальмувати, так і стимулювати його зростання;

- різноманітні чинники, що впливають на розвиток еколого-економічного потенціалу системи, не обмежуються стандартними показниками еколого-економічної ефективності виробництва, а включають рівень інвестицій в економіку промисловості, рівень структурної перебудови і т. п.;

- відсутність позитивних і тривалих довгострокових ефектів результатів – навіть хоча б в одній із взаємозалежних компонент – підтверджує існування негативних тенденцій, здатних надалі звести нанівець наявні позитивні зміни, оскільки дієве управління еколого-економічним потенціалом системи безпосередньо пов'язане з усіма компонентами розвитку національної і регіональної економіки і тим середовищем, у якому воно здійснюється;

- вибір пріоритетних напрямів розвитку еколого-економічного потенціалу, оскільки практичні товарно-грошові відносини між виробниками і споживачами

товарів не можуть урахувати значної кількості еколого-економічних ефектів і наслідків навіть у межах поточного періоду.

Ефективне управління потенціалом гірничозбагачувального підприємства і передусім його екологічною складовою потребує системного підходу, що дозволить планомірно і цілеспрямовано використовувати потенційні можливості підприємства для досягнення цілей його розвитку. Оптимальна система управління повинна мати суб'єктну, об'єктну і процесні складові. Так, об'єктна складова являє собою керовану підсистему, до якої відносять: ресурси (ресурсний потенціал), господарську діяльність та результати діяльності. Ресурсний потенціал підприємства можна охарактеризувати за чотирма основними критеріями: реальними можливостями підприємства в тій або іншій сфері діяльності (включаючи і нереалізовані можливості); обсягом ресурсів як залучених, так і тільки підготовлених до використання у виробництві; здатністю кадрів (менеджерів) використовувати ресурси, вміння розпоряджатися ресурсами підприємства; формою підприємства та відповідною організаційною структурою підприємства.

Суб'єктна складова системи управління еколого-економічним потенціалом представлена керуючою підсистемою, яка складається з механізму управління, управлінської здібності та швидкості й обґрунтованості ухвалення рішень. Підприємство слід розглядати, перш за все, як певну систему управління, із цього випливає необхідність активізації значення управління підприємством у структурі його еколого-економічного потенціалу.

Основним завданням керуючої системи є вироблення методів управління еколого-економічним потенціалом, завдяки яким вона впливатиме на працівників, забезпечуючи їх мотивацію праці, керуючи та координуючи їх діяльність. Тому потрібна оптимальна структура підприємства, яка дозволить зробити найефективнішими ключові бізнес-процеси, виключити зайві ланки в ланцюзі «виробництво / комерційна діяльність» і прискорити процес досягнення якісного результату на всіх рівнях діяльності гірничозбагачувальних підприємств. Будь-які зміни в роботі підприємства приводять в рух низку протидіючих тенденцій, що говорить про необхідність змін. Ці зміни дозволять підприємству знизити витрати, стати гнучкішим і, найголовніше, конкурентоздатним на ринку. Зараз усе міняється швидше, ніж раніше, і тому все більшого значення набуває оволодіння стратегією управління еколого-економічним потенціалом для здійснення кінцевої мети.

Управлінське рішення, як і управління загалом, на практиці реалізується через певний комплекс функцій, у процесі реалізації яких здійснюється ефективний вплив на об'єкт управління і виконується поставлене завдання, досягається мета розвитку підприємства. Найскладнішою функцією управління є організація. Ця функція означає формування структури об'єкта управління, процес упорядкування всіх елементів у систему управління і форму їх зв'язку, а також надання активним елементам необхідних прав і ресурсів. Координація забезпечує встановлення і підтримання зв'язків між елементами системи, узгодження і впорядкування дій між ними. Організація і координація поєднують самостійні елементи системи управління в одне ціле. У такий спосіб утворюється організаційна структура управління. Складання плану завжди розглядається як початковий етап процесу управління, завдяки якому формується програма розвитку підприємства і визначаються конкретні його напрями. Конкретизацією цього принципу є оптимальне визначення засобів досягнення мети.

Останнім етапом процесу управління є здійснення контролю. Контроль за виконанням спрямований на недопущення відхилень від досягнення поставленої основної мети, дає змогу з'ясувати, наскільки діяльність підрозділів усіх ієрархічних рівнів відповідає чинному регламенту, встановленим завданням і наскільки вона є ефективною. При цьому великої ваги набуває визначення потен-

ційних можливостей підприємства в реалізації здібностей працівників, на чому будується механізм їх мотивації. Мотивація взагалі ґрунтується на потребах людей, з підвищенням якості їх життя роль соціально-психологічних чинників мотивації зростає, пріоритети віддаються здоров'ю, яке залежить від якості екологічного менеджменту на підприємстві.

Система управління – свідомо організований, цілеспрямований і активний вплив різних суб'єктів управління на процес розвитку та функціонування суспільного способу виробництва, економічної системи, їх окремих підсистем та елементів. Управління можна подати як синтез прийомів і засобів підготовки управлінських рішень, організацію і контроль їх виконання.

Управління як цілеспрямований і активний процес складається з таких відносно самостійних, логічно послідовних стадій ухвалення управлінських рішень: з'ясування проблеми (під час якого проводять збирання інформації, її аналіз та виявлення актуальності проблеми, визначення умов, за яких може бути виконане завдання); розробка і деталізація рішення з оцінкою альтернативних його варіантів за критерієм еколого-економічної ефективності; доведення рішення до виконавців; розробка заходів заохочення і покарання; безпосередньо виконання рішення. Результатом цих дій є взаємні переміщення елементів виробництва, розв'язання суперечностей суспільного способу виробництва в цілому або окремих його підсистем, узгодження економічних інтересів, зростання ефективності суспільного виробництва (або його окремих ланок) тощо.

У західній науковій літературі, зокрема у працях американських учених Г. Пітерса і Р. Уотермена [2], комплексний підхід до управління організацією як певною соціальною системою розкривається на основі так званої концепції семи «с» (7-с), або семи характеристик організації. На їхню думку, об'єктом управління повинні стати людські аспекти організації, що виявляються у кадровому складі, стилі й звичках, цінностях організації. Отже, управлінські знання є комплексними, універсальними, мають теоретичний і прикладний, раціональний та інтуїтивний характер. Прийняття рішень – це, по суті, серія правильних рішень із кількох альтернативних варіантів, які вибирає керівник для цієї організації в цей час і в цьому місці. Швидкість і обґрунтованість ухвалення рішень мають велике значення для управління підприємством, його успішної діяльності та позитивних результатів.

Процесні складові можуть бути виділені з урахуванням поділу управління залежно від мети розвитку підприємства. Так, доцільно виділити стратегічне управління (процес формування і використання еколого-економічного потенціалу) і оперативне управління (процес діагностики еколого-економічного потенціалу).

Елементом стратегічного управління є моделювання процесу еколого-економічного потенціалу підприємства, яке передбачає побудову певних моделей процесів для яскравого відображення дійсності та, перш за все, дає загальний опис об'єкта дослідження. На цьому етапі будуються певні економіко-математичні моделі, які б найповніше характеризували еколого-економічний потенціал підприємства. Але застосування цих моделей одночасно практично неможливе – тільки теоретично. На моделювання процесу формування еколого-економічного потенціалу підприємства впливають певні фактори сталого розвитку продуктивних сил. При цьому для гірничозбагачувальних підприємств основоположне значення має саме екологічний фактор, оскільки він опосередковано впливає на решту, що має прояв у маркетингових і фінансових результатах господарської діяльності. У широкому значенні екологічний фактор впливу на еколого-економічний потенціал проявляється як сукупність еколого-орієнтованих параметрів стратегії економічного зростання у довгостроковому періоді та зміни взаємодії суб'єктів господарювання (ділового клімату) на мікро- і макрорівнях економіки, тобто взаємозв'язок підприємства з іншими економічними суб'єктами та державою.

Кінцевим етапом є визначення власне еколого-економічного потенціалу підприємства. Еколого-економічний потенціал може бути повністю сформований після завершення операційного циклу та визначення усіх можливостей підприємства. Він є повноправним критерієм оцінки результатів діяльності та досягнень підприємства у майбутньому.

Формування потенціалу підприємства – складний процес, який можливий лише за взаємодії з зовнішнім середовищем. Зовнішні чинники пов'язані із заходами державних органів, банківських установ, інвестиційних компаній тощо. До зовнішніх чинників відносять економічні, природні, політико-правові, соціокультурні, технологічні та інші. До внутрішніх чинників перш за все належить стратегія підприємства. Тому процес формування потенціалу є одним із напрямків стратегії підприємства.

При формуванні еколого-економічного потенціалу підприємства необхідно виходити з того, що його структура являє собою визначену взаємозалежну сукупність його локальних потенціалів, тобто потенціалів кожного виду ресурсів, які забезпечують максимально ефективну реалізацію довгострокових цілей і стратегічних напрямів розвитку підприємства. Проведення комплексного аналізу складових еколого-економічного потенціалу дозволяє одержати найбільш повну та достовірну його оцінку та стану підприємства.

У процесі реалізації стратегічних напрямів розвитку підприємства необхідно забезпечити умови максимізації прибутку на основі мінімальних витрат ресурсів. Основним завданням функціонування підприємства є формування оптимальної структури еколого-економічного потенціалу. Якість впливу структурних змін на стратегічний потенціал може бути виражена показником його ефективності, який відображає ступінь оптимальності структури стратегічного потенціалу, раціональності фінансових і матеріальних потоків, і в результаті – ефективності реалізації стратегічних напрямів розвитку та функціонування підприємства.

Структурні зміни стратегічного потенціалу ефективні, якщо вони приводять до однакової граничної корисності при реалізації стратегічних напрямів розвитку. Тобто ефективні структурні зміни, напрям яких відповідає позитивним еволюційним тенденціям розвитку підприємства. Від своєчасної ідентифікації та оцінки інтенсивності впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на стратегічний потенціал і його структурні елементи залежить ефективність реалізації довгострокових цілей розвитку підприємства.

Аналіз можливостей формування композиційних сполучень локальних потенціалів та оцінка композиційних сполучень локальних потенціалів є завершальними етапами формування потенціалу підприємства загалом. Такими композиційними сполученнями можуть бути поєднання екологічного потенціалу з маркетинговим, інформаційним або науково-технічним, виробничим та інноваційним тощо. Після проведення повного аналізу підприємства, його цілей, структур, наявних ресурсів, підрозділів та локальних потенціалів можемо здійснити вибір оптимального рішення для формування потенціалу підприємства. Отже, формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення.

На відміну від стратегічного управління еколого-економічним потенціалом, оперативне управління зосереджене на процесі його діагностики, що відрізняється від формування і використання еколого-економічного потенціалу функціональною ознакою. Діагностика еколого-економічного потенціалу підприємства передбачає, що у будь-якого підприємства вже є заздалегідь сформовані цілі подальшого розвитку, які, зазвичай, є першочерговою базою для побудови певних моделей процесу формування еколого-економічного потенціалу підприємства. Однак можливий й інший підхід, згідно з яким на основі існуючих загальнови-

знаних моделей процесів формування потенціалу можуть бути визначені етапи діагностики. Діагностика еколого-економічного потенціалу, з одного боку, підготовує основні вихідні передумови для прийняття управлінських рішень, а з іншого – формує укрупнені етапи даного процесу. При цьому кожне підприємство вибирає свій шлях зростання, при цьому дотримуючись певних економічних законів, закономірностей та принципів, що допомагають підприємству зробити правильні кроки, щоб підтримати свій еколого-економічний потенціал і ефективно його використовувати.

Звичайно, перехід від індустріальної до екологічної структури виробництва вимагає нових капіталовкладень, але вони виправдають себе лише в тому разі, якщо зміниться підхід до проблеми на рівні не лише підприємства, а й уряду, держави загалом. Це вже виходить на рівень політики, оскільки економічна перебудова в сучасних умовах – це не господарська, а насамперед політична проблема. Маємо сподівання, що внаслідок зазначених дій екологічна криза зрештою сприйматиметься як загальнолюдська проблема, вирішення якої можливе лише спільними зусиллями [2].

Висновки. Очікувані результати ефективного впровадження нової системи управління еколого-економічним потенціалом гірничозбагачувальних підприємств можуть бути визначені з чотирьох позицій:

1) з техніко-технологічного погляду – поліпшення використання виробничої потужності; відновлення основних фондів; рішення техніко-технологічних питань; поліпшення використання супутніх видобутку вугілля ресурсів;

2) з фінансово-економічного погляду – поліпшення техніко-економічних показників роботи, підвищення конкурентоздатності видобутих корисних копалин, забезпечення стійкого функціонування підприємств, збільшення самофінансування гірничозбагачувальних підприємств;

3) із соціального погляду – збереження наявних і на основі відкриття нових виробництв створення додаткових робочих місць; поліпшення умов праці, збільшення розміру матеріального стимулювання;

4) з екологічного погляду – зменшення викидів шкідливих речовин в атмосферу, очищення вод, скорочення стоків у водойми; утилізація породи і зменшення забруднення довкілля, збереження земель у сільськогосподарському обороті; забезпечення додаткової переробки відходів збагачення і зменшення обсягів шламонакопичувачів.

Пропонована в роботі схема управління еколого-економічним потенціалом відрізняється від аналогічних своєю комплексністю управління еколого-економічним потенціалом. Таким чином, наявність уніфікованого, послідовного підходу дозволяє удосконалити процес управління еколого-економічним потенціалом гірничозбагачувальних підприємств, кінцевою метою якого є підвищення його ефективності та оптимізація діяльності підприємства відповідно до розроблених напрямів його розвитку.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Бикова В. Г.** Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення / В. Г. Бикова // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 56–61.
2. **Питерс Т.** В поисках эффективного управления (опыт лучших компаний) : пер. с англ. / Т. Питерс, Р. Уотермен ; общ. ред. и вступ. ст. Л. И. Евенко. – М. : Прогресс, 1986. – 423 с.
3. **Юрченко Л. І.** Екологічна культура в контексті екологічної безпеки : моногр. / Л. І. Юрченко. – К. : ПАРАПАН, 2008. – 296 с.

Надійшла до редколегії 25.12.2011

Т. Ю. Горшкова*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України,
м. Одеса***МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА**

Розглядаються проблеми конкурентоспроможності підприємства, методи її розрахунку, їх недоліки та переваги.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємства, методи розрахунку конкурентоспроможності підприємства.

Рассматриваются проблемы конкурентоспособности предприятия, методы её расчёта, их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность предприятия, методы расчёта конкурентоспособности предприятия.

In article problems of competitiveness of the enterprise, methods of its calculation, their advantage and lacks are considered.

Key words: competitiveness, competitiveness of the enterprise, methods of calculation the competitiveness of the enterprise.

Важливим складовим компонентом механізму ринкової економіки є конкуренція. Це економічна боротьба, суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення своїх інтересів, пов'язаних із продажем цієї продукції, виконаних робіт, наданням послуг одним і тим же споживачем.

Основне завдання і головна функція конкуренції – завоювати ринок, у боротьбі за споживача перемогти своїх конкурентів, забезпечити одержання сталого прибутку. Вона є об'єктивним економічним законом розвинутого товарного виробництва, який примушує товаровиробників до підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, розширення масштабів виробництва, прискорення НТП, впровадження нових форм організації виробництва і систем заробітної плати тощо.

У сучасних умовах ринкової економіки підприємство, яке постачає свою продукцію на ринок, не може довгий час займати стійку позицію, спираючись у своїй стратегії тільки на показники конкурентоспроможності продукції, при цьому не враховуючи власні сукупні витрати, які пов'язані із створенням та реалізацією цієї продукції. При появі нових конкурентів, при прийнятті рішень про розширення виробництва або його скорочення, при здійсненні інвестицій у модернізацію технологічного обладнання або оновлення продукції, що випускається, необхідна оцінка всього підприємства, а не окремого його виду продукції. Тому тема «конкурентоспроможність підприємства» в наш час є дуже актуальною.

Конкуренція (від лат. *conspicere* – змагатися) – змагання між учасниками ринкового господарства за кращі умови виробництва, купівлі і продажу товарів. Таке змагання породжується об'єктивними умовами: повною господарською відособленістю кожного учасника ринку, його повною залежністю від господарської кон'юнктури (поточного стану економіки в певний період) і протиборством з іншими претендентами за найбільший дохід [1].

Поняття «конкурентоспроможність» підприємства було введено в науковий обіг М. Є. Портером [2] і є базовим в управлінні, і буде існувати відносно підприємства до тих пір, поки воно утримує конкурентну перевагу над конкурентами ринку. Конкурентна перевага характеризується ним як «продуктивність вико-

ристання ресурсів», де критерієм вважається рентабельність виробництва. Конкурентні переваги існують тоді, коли підприємство може отримати рентабельність, вищу середньої для даної галузі чи сегмента ринку. Конкурентна перевага визначається набором характеристик, якостей товару чи послуги, які створюють перевагу над конкурентами.

Конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства за будь-яких обставин утримувати позицію на ринку власної продукції завдяки дії низки відповідних чинників: конкурентоспроможності продукції, технології та устаткування, персоналу, менеджменту й організації праці.

Рівень конкурентоспроможності підприємства формується багатьма чинниками як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Конкурентоспроможність організації визначається за такими чинниками:

- 1) якість продукції і послуг;
- 2) наявність ефективної стратегії маркетингу;
- 3) рівень менеджменту і кваліфікації персоналу;
- 4) технологічний рівень виробництва;
- 5) податкове середовище, в якому діє підприємство;
- 6) доступність джерел фінансування.

Базовими принципами оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства є:

- комплексність – результати дослідження конкурентоспроможності підприємства мають сполучати в собі і конкурентні позиції підприємства відносно одного або декількох конкурентів, що розглядаються як база порівняння, і оцінку ефективності процесу його адаптації до змінних умов функціонування, і ступінь реалізації стратегічного потенціалу;

- об'єктивність – результати дослідження конкурентоспроможності підприємства повинні базуватися на повній та достовірній інформації про зовнішні та внутрішні умови його функціонування і відображати реальні конкурентні позиції суб'єкта господарювання;

- системність – основою для оцінки рівня конкурентоспроможності можуть виступати лише результати системного аналізу впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства;

- безперервність – дискретні оцінки не завжди дають можливість своєчасно зафіксувати зміни чинників конкурентоспроможності, оцінити можливі тенденції динаміки конкурентних позицій підприємства та своєчасно прийняти та реалізувати відповідні управлінські рішення, тому процес дослідження та оцінки конкурентоспроможності та змін її рівня повинен мати безперервний характер;

- динамічність – основним завданням дослідження конкурентоспроможності є прогнозування змін конкурентних позицій підприємства та розробка на цій основі ефективних управлінських рішень, а не їх статична оцінка на конкретний момент часу;

- оптимальність – об'єкт дослідження – це не тільки рівень конкурентоспроможності, а і ступінь ефективності його досягнення, тому необхідна комплексна оцінка шляхів досягнення певних конкурентних позицій з урахуванням прямих витрат, які пов'язані з реалізацією заходів регулювання конкретного чинника, і потенційних витрат на розвиток та підтримку конкурентної переваги в майбутньому.

Оцінка конкурентної позиції підприємства на галузевому ринку дозволяє:

- розробити заходи підвищення конкурентоспроможності;
- притягнути інвестиції в перспективне виробництво;
- вибрати партнерів для організації спільного випуску продукції;
- скласти програми виходу підприємства на нові ринки збуту [3].

Досягнення поставленої мети можливе за наявності оперативної і об'єктивної методики оцінки конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність підприємства визначають показники, які характеризують:

- конкурентоспроможність продукції;
- фінансовий стан підприємства;
- ефективність збуту та просування товарів;
- ефективність виробництва;
- імідж підприємства тощо.

Конкретний набір показників залежить від обраного методу оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства передбачає їх поділ на окремі групи за певною ознакою. Найчастіше такою ознакою виступає форма представлення результатів оцінки, відповідно до якої виділяють графічні, матричні, розрахункові та комбіновані (розрахунково-матричні, розрахунково-графічні) методи. Кожен з них має свої переваги та недоліки.

Розрахункові методи оцінки конкурентоспроможності підприємства є велими численними. Вони поділяються на:

- *специфічні методи* – методи, які дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства за окремими аспектами його діяльності;
- *комплексні методи* – методи, що базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Серед комплексних методів оцінки визначальне місце посідають:

- метод, що використовує як головний підхід оцінку конкурентоспроможності продукції підприємства;
- метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів;
- метод, що ґрунтується на основі теорії ефективної конкуренції;
- інтегральний метод;
- метод самооцінки (Європейська модель ділової досконалості, англійська методика – матриці удосконалення бізнесу (ВІМ)).

Графічний метод оцінки конкурентоспроможності базується на побудові так званої «Радіальної діаграми конкурентоспроможності» або «Багатокутника» конкурентоспроможності».

На рисунку 1 співставлено багатокутники конкурентоспроможності чотирьох підприємств (умовні назви – «Союз», «Прага», «Прогрес» та «Сталь») за дев'ятьма критеріями.

Побудова багатокутників здійснювалася таким чином: коло було поділене радіальними оціночними шкалами на рівні сектори, кількість яких дорівнювала кількості обраних критеріїв (у даному випадку – 9); шкали на радіальних прямих було градуйовано так, щоб усі значення критеріїв містилися всередині оціночного кола; значення критеріїв збільшувалися по мірі віддалення від центра кола; на кожній осі з використанням відповідного масштабу вимірювання було позначено точки, що відповідали значенням критеріїв; по точках відповідно для кожного з підприємств проведено ламану лінію, яка і сформувала багатокутник. З рисунка 1 видно, як відрізняються підприємства одне від одного за окремими критеріями.

Перевагою графічного методу оцінки конкурентоспроможності підприємства є його простота та наочність; недоліком слід вважати те, що він не дає змоги встановити значення узагальненого критерію конкурентоспроможності підприємства. Тому конкурентоспроможність підприємств можливо співставити тільки за окремими показниками.

Матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства базуються на використанні матриці-таблиці впорядкованих по рядках та стовпцях елементів. Найбільш показовим прикладом може слугувати широко відома матриця БКГ («Бостонської консалтингової групи») (рис. 2).

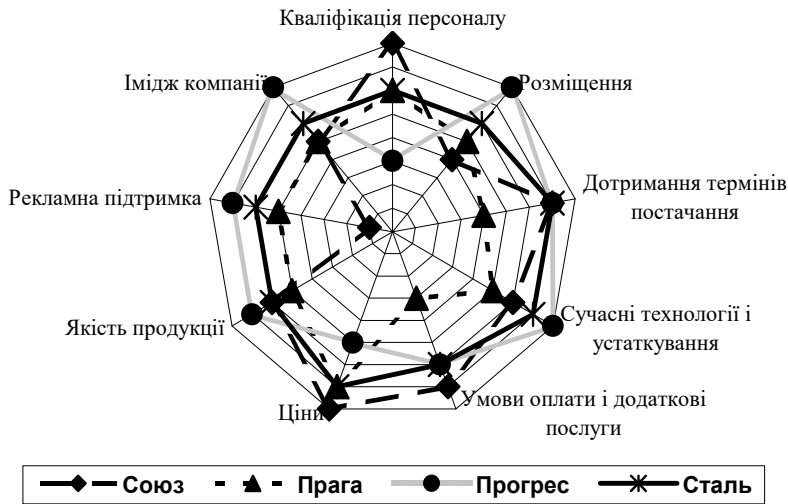


Рис. 1. Багатокутник конкурентоспроможності

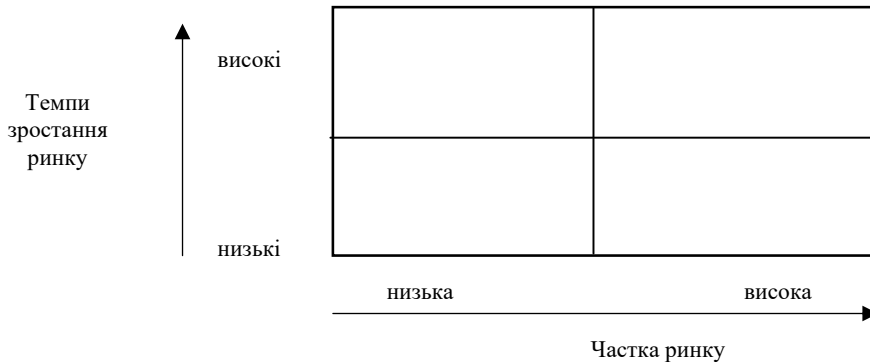


Рис. 2. Принциповий вигляд матриці БКГ

Вона побудована за принципом системи координат: по вертикалі – темпи росту місткості ринку, що розміщуються по рядках матриці у лінійному масштабі; по горизонталі, тобто по стовпцях матриці – в логарифмічному масштабі відкладається відносна частка виробника продукції на ринку. Найбільш конкурентоздатними вважаються підприємства, що займають значну частку на швидкозростаючому ринку.

Переваги методу: дає змогу дослідити розвиток процесів конкуренції в динаміці та за наявності достовірної інформації про обсяги реалізації дозволяє забезпечити високу репрезентативність оцінки; як недолік відзначають надмірну спрощеність методу та неможливість проведення аналізу причин того, що відбувається, внаслідок чого ускладнюється вироблення управлінських рішень. Окрім матриці БКГ існує досить багато матричних моделей, які можуть бути використаними для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства:

- матриця «Привабливість ринку / конкурентоспроможність» (модель GE/Mc Kinsey);
- матриця «Привабливість галузі / конкурентоспроможність» (модель Shell/DPM);
- матриця «Стадія розвитку ринку/конкурентна позиція» (модель Hofer/Schendel);

– матриця «Стадія життєвого циклу продукції / конкурентна позиція» (модель ADL/LC) тощо.

Табличний метод оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства фактично являє собою варіацію матричного і тому не виділяється тут у окрему категорію.

До ключових методів оцінки конкурентоспроможності підприємства відносять методи, в основі яких лежить: життєвий цикл товару (послуги); оцінка конкурентоспроможності одиниці продукції; частка ринку; теорія ефективної конкуренції; конкурентна перевага; метод бенчмаркінгу; споживча вартість тощо [4].

Описані вище методи різняться за своєю суттю, базою формування показників конкурентоспроможності. У цілому, складною методологічною проблемою при оцінці конкурентоспроможності підприємства є визначення її критеріїв і показників. Н. Боровських сформовано приблизний перелік критеріїв і групи показників, що використовуються при оцінці конкурентоспроможності організації під час розробки і реалізації її конкурентних стратегій (таблиця) [5].

Таблиця

Базові критерії та групи показників конкурентоспроможності підприємства

Критерії	Групи показників
Наявність і забезпеченість виробничими ресурсами	Рівень забезпеченості технікою, будівлями, устаткуванням, їх технічна справність, вік; технології; рівень організації виробництва робіт; площа земельних угідь, поголів'я худоби і птиці
Наявність і забезпеченість матеріально-технічними ресурсами	Характеристика і джерела матеріально-технічного постачання; чисельність, надійність постачальників, характер відносин з постачальниками
Забезпеченість кадрами	Забезпеченість і кваліфікація персоналу; плинність кадрів; потреба в нових кадрах; психологічний клімат у колективі
Система управління організацією	Організаційно-правова форма підприємства; характер і форма власності; число рівнів управління; розподіл прав і відповідальності; норми керованості, витрати на управління; методи управління; стилі керівництва; система комунікацій; схема інформаційних потоків, їх ефективність, наявність банку даних і інформаційних систем
Ефективність виробничої діяльності підприємства	Ефективність управління виробничим процесом; економічність виробничих витрат; раціональність і ефективність використання основних і оборотних фондів; продуктивність праці
Ділова активність підприємства і ефективність організації збуту і просування товарів	Рівень затовареності готовою продукцією; рентабельність продажів; рівень завантаження виробничих потужностей; надійність постачальників; швидкість реакції на замовлення; обсяги постачання сировини; інвестиційна привабливість
Конкурентоспроможність продукції	Якість продукції; ціна продукції
Фінансовий стан організації	Показники майнового стану; показники ліквідності і платоспроможності підприємства; показники фінансової стійкості; показники ділової активності; показники фінансових результатів діяльності підприємства

Вибір показників оцінки конкурентоспроможності фірми, методики в цілому залежить від багатьох факторів: мети проведення оцінки, сфери бізнесу, наявної інформації тощо.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Борисов Е. Ф.** Экономическая теория / Е. Ф. Борисов. – М. : Изд-во Москва Юрайт, 2005. – 124 с.
2. **Портер М.** Конкуренция / М. Портер. – К. : Основы, 2001.
3. **Мазилкина Е. И.** Основы управления конкурентоспособностью / Е. И. Мазилкина. – М. : Омега-Л, 2009. – 328 с.

4. **Клименко С. М.** Управління конкурентоспроможністю підприємства / С. М. Клименко. – К., 2006. – 304 с.
5. **Боровских Н.** Конкурентные стратегии: методология формирования и развития / Н. Боровских // Маркетинг. – 2005. – С. 37–48.
6. **Фатхутдинов Р. А.** Стратегический менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М., 2005.

Надійшла до редколегії 16.12.2011

УДК 338.242.42

Н. В. Закервашевич

Донецкий национальный университет

ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И УЧРЕЖДЕНИЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Проаналізовано основні фактори розвитку соціальної сфери регіонів. Розглянуто вплив людського капіталу на економічний потенціал установ соціальної сфери на макро- та мезорівнях.

Ключові слова: соціальна сфера, фактори розвитку, охорона здоров'я, освіта.

Проанализированы основные факторы развития социальной сферы регионов. Рассмотрено влияние человеческого капитала на экономический потенциал учреждений социальной сферы на макро- и мезоуровнях.

Ключевые слова: социальная сфера, факторы развития, здравоохранение, образование.

Analyzed the main factors of social areas. The influence of human capital on the economic potential of social institutions at the macro and meso levels.

Key words: social, factors of development, health and education.

Реформи, проводимі в Україні, направлені на формування соціально-орієнтованої ринкової економіки, одним із важливіших факторів якої є ефективне використання трудового потенціалу підприємства незалежно від форми власності і виду економічної діяльності. Для цього необхідно комплексно підійти до розгляду проблеми мотивації персоналу, особливо в соціальній сфері, використовуючої інтелектуальний і висококваліфікований труд найманих працівників.

В умовах створення в Україні соціально-орієнтованої ринкової економіки виникає необхідність збільшення соціальної відповідальності підприємств. Однак в сучасних умовах господарювання багато підприємств знаходяться в фінансово-економічному кризисі і не мають можливості зберігати створену раніше соціальну сферу, в результаті чого змінюються соціальні функції підприємств і держави як регулятора соціально-економічних відносин. За час реформ в Україні так і не сформована ефективна система соціальних амортизаторів як інструментів соціальної політики на різних рівнях господарювання.

Теоретична, методична і практична література по розв'язанню соціально-економічних проблем управління, що складається з наукових праць відомих зарубіжних і вітчизняних учених: А. Азарян, Р. Акоффа, І. Ансоффа, Л. Балабанової, І. Бланка, О. Коваленко, Х. Ламперта, Б. А. Райзберга, Л. Ш. Лозовського, Н. Д. Лук'яненко, Р. Шеннона і др., дозволила створити со-

временную методологическую основу для дальнейшего развития теории и практики управления развитием предприятия. Однако при наличии достаточно большого количества работ практически отсутствуют исследования, посвященные формированию теоретико-методологических и методических основ управления социально-экономическим развитием учреждений социальной сферы.

Целью исследования является формирование теоретических, методологических и методических основ управления социально-экономическим развитием учреждений социальной сферы.

Содержание понятия «социальная сфера», как и любой научной категории, многопланово. В литературе можно выделить несколько подходов к определению социальной сферы. Первый понимает ее как совокупность больших социальных групп: классов, наций, народов и так далее, – полагая, что такое представление о социальной сфере отражает глубокий уровень общественной жизни, носит сущностный характер, в отличие от представления о ней как просто суммы локальных социальных образований [1; 2]. В основном понятие социальной сферы в такой трактовке совпадает с понятием социальной структуры общества. Но при такой постановке вопроса социальная сфера утрачивает функциональные признаки и главнейший из них – обеспечение воспроизводства общества.

Вторую точку зрения представляют в основном экономисты. Активно используя в научном анализе категорию «социальная сфера», они сводят ее к непроизводственной сфере и отраслям услуг и трактуют ее как совокупность отраслей народного хозяйства, в той или иной мере задействованных в процессе удовлетворения социальных потребностей граждан, работники которых получают соответствующие доходы из средств, выделяемых обществом на эти потребности [3; 4].

В данном случае социальная сфера предстает только как социальная инфраструктура, вне деятельности в ней каких-либо социальных субъектов, их связей и отношений.

Ряд авторов, полагая, что социальная сфера занимает своего рода промежуточное положение между экономической и политической системами и выступает как бы передаточным звеном от экономики к политике, считают неоправданным выделение социальной сферы как некоторой относительно самостоятельной области общественных отношений [5; 6]. Социальная сфера является частью других сфер жизнедеятельности общества и не представляет собой самостоятельную подсистему общества. Такой подход, с нашей точки зрения, также неправилен, поскольку только социальная сфера, в отличие от других сфер жизнедеятельности общества, выполняет функцию социального воспроизводства населения. В основе ее выделения лежит деятельность по воспроизводству населения и отношения, складывающиеся в процессе этой деятельности.

Социальная сфера представляет собой целостную, постоянно изменяющуюся подсистему общества, порожденную объективной потребностью общества в непрерывном воспроизводстве субъектов социального процесса. Это устойчивая область деятельности людей по воспроизводству своей жизни, пространство реализации социальной функции общества. Именно в ней обретает смысл социальная политика государства, реализуются социальные и гражданские права человека.

Рассматривая структуру социальной сферы, ее основные компоненты, уточним, какие объекты и процессы, на наш взгляд, можно отнести к социальной сфере, а какие – к внешней среде.

Социальная сфера не имеет жестких пространственных и временных рамок. Она существует не сама по себе, не изолированно, а в определенной взаимосвязи с другими сферами общества: материально-производственной, политической, культурно-духовной и системами природного порядка. Социальная сфера, выра-

жая жизнедеятельность в целостном осуществлении, имеющая своим результатом человека, социальные группы, как бы пронизывает все другие, так как в каждой из них действуют люди, социальные общности. С другой стороны, условием развития социальной сферы является функционирование других сфер, поскольку в них продуцируются материальные, духовные блага и ценности, реализуются функции политического управления обществом [5]. Таким образом, социальная сфера как бы «перекрывается» другими сферами, собирая, как в фокусе, все предпосылки воспроизводства и развития общества. В этом смысле все другие сферы общества могут рассматриваться как среда. По отношению к ним социальная сфера выступает как фактор укрепления и поддержания стабильности социальных отношений и процессов, их относительного равновесия. Это является неперемennым условием сохранения целостности всей общественной системы.

Представляется, что в качестве критерия, позволяющего отграничить системные элементы от среды, следует принять функцию каждого из них в создании системообразующих свойств социальной сферы [2]. В таком случае к социальной сфере относятся все объекты и процессы, которые принимают прямое, непосредственное участие в формировании свойств системы, связанных с воспроизводством и совершенствованием личности (группы), удовлетворением ее витальных и высших потребностей. Их взаимодействие и создает социальную сферу как систему с ее качественными отличиями. Материально-производственная, политическая и культурно-духовная сферы, опосредованно участвуя в формировании интегративных качеств, влияя на социальную сферу через отдельные компоненты, в целом остаются внешними по отношению к системе и потому относятся к среде. Они связаны с ней сетью коммуникаций, каждая из которых имеет неодинаковое значение для функционирования социальной сферы. К среде следует отнести и природно-климатические условия, в которых функционирует социальная сфера.

Опираясь на эти рассуждения и учитывая, что в социальной сфере складываются и удовлетворяются потребности во благах, необходимых для самореализации творческого потенциала человека, группы, рассмотрим эту сферу как систему, обладающую необходимым набором компонентов вещного, процессуального, идейного и человеческого характера. Взаимодействие этих структурных единиц должно порождать присущие данной системе качественные особенности. Отнесем к таковым социальную инфраструктуру и производимые ею продукты потребления, процессы образования, медицинского, социального и бытового обслуживания, органы и институты управления социальной сферой, механизмы и нормативную базу регулирования потребительского поведения населения, человека, группы.

Отметим, что каждый компонент социальной сферы не может быть понят сам по себе. Его функция реализуется через деятельность людей, удовлетворяющих тем самым свои потребности.

Управление – неперемennое внутренне присущее социальной сфере свойство. Это свойство имеет всеобщий характер и вытекает из признания, что человек есть явление социальное, всегда принадлежит к определенной общественной системе, классу, социальной группе, которые предъявляют к нему определенные этические, правовые и другие требования, ставят его поступки в известные рамки господствующих в нем экономических и общественных отношений.

В социальной сфере действуют два типа механизмов регулятивных воздействий – спонтанный и сознательный. Причем на какой бы стадии развития ни находилось общество, оно не в состоянии абсолютно освободиться от стихийной силы случая, но соотношение сознательного и стихийного в управлении бывает различным.

Спонтанный механизм управления социальной сферой проявляется в неупорядоченном воздействии сложной и противоречивой совокупности факторов,

условий на процессы воспроизводства населения, их переплетения, столкновения. Эти воздействия пробивают себе дорогу как общая тенденция, имеющая вероятностный, стохастический характер (например, демографические процессы рождаемости, смертности и т. д.).

Сознательные факторы управления связаны с целенаправленной социальной деятельностью людей, которая осуществляется через специфические общественные институты (субъекты управления) – систему органов и организаций, обеспечивающих сознательное воздействие на социальную сферу с целью достижения определенных результатов. На макроуровне это министерства социального профиля (здравоохранения, образования, социальной защиты, труда и др.), на региональном уровне – соответствующие органы управления, на местном – городские и районные комитеты, отделы, департаменты, различные учреждения и службы социальной помощи на местах [6]. На социальные процессы в обществе на всех его уровнях оказывают свое влияние также политические, общественные и религиозные организации.

Границы целенаправленного воздействия на социальную среду, его содержание, цели и принципы зависят от сущности общества, господствующих в нем экономических отношений, политических институтов. Сознательное управление осуществляется в интересах класса или социальной группы, господствующих экономически. В соответствии со своими интересами господствующая общность создает систему общественных институтов, органов и организаций, призванных осуществлять управленческие, регулятивные воздействия на общество. Субъективные факторы таких воздействий в процессе общественного прогресса претерпели глубокие изменения – от управления посредством эмпирических, из непосредственного опыта получаемых и передаваемых из поколения в поколение, традиций, обычаев в первобытном обществе до сознательного управления социальными отношениями и процессами [5; 6]. При этом остается настоятельной необходимостью совершенствование управления социальным воспроизводством действительной жизни, что, в свою очередь, обуславливает требования к социальному познанию существенных, устойчивых связей, выражающих инвариантный способ организации социальной сферы в определенную целостность, характеризующих способы сохранения ее стабильности и развития, учет в управлении социальной сферой уникального и случайного.

Деятельность любого хозяйствующего субъекта определяется совокупностью факторов внешней и внутренней среды.

Основные факторы развития предприятий и учреждений, формирующих человеческий капитал, представлены на рисунке.

Рассмотрим подробнее данные факторы.

Состояние технической базы предприятий и учреждений оказывает значительное влияние на качество предоставляемых услуг. Так, например, в сфере образования моральный и физический износ оборудования нередко достигает 90–100 %, соответственно и качество подготовки квалифицированных работников очень низкое. В результате выпускники таких учебных заведений не могут работать на современном оборудовании, не знакомы с современными технологиями, у них отсутствует культура труда, в том числе технологическая.

Развитию предприятий и учреждений, формирующих человеческий капитал, способствует и правильный выбор формы собственности. Наличие эффективного собственника приводит к повышению качества предоставляемых услуг и прибыльности организации. В зависимости от конкретной сферы таким собственником могут быть и государство, и частные лица.

К примеру, учебные заведения должны находиться в государственной собственности, о чем свидетельствует опыт европейских стран. В этом случае обеспечивается стабильная работа заведений, высокий уровень образования и реали-

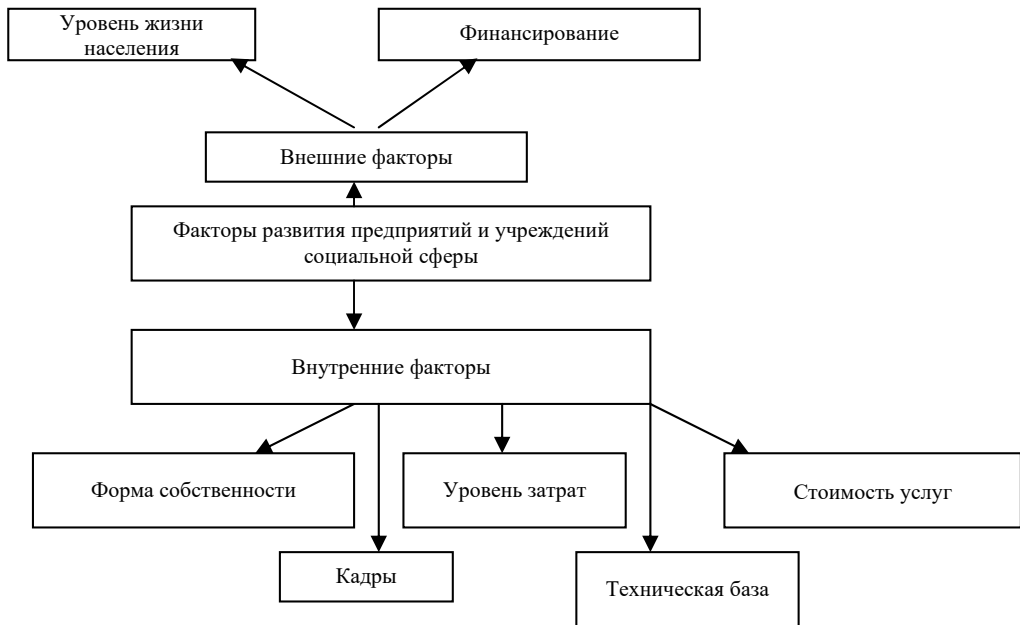


Рис. Факторы развития предприятий и учреждений социальной сферы

зация общегосударственных стратегий. Информация о динамике изменения количества высших учебных заведений Донецкой области в зависимости от формы собственности представлена в таблице [7]. В ЖКХ, напротив, должен присутствовать частный собственник, способный вложить необходимые средства в развитие предприятий и добиться прибыльности.

Таблица

Динамика изменения количества высших учебных заведений Донецкой области в зависимости от формы собственности, ед.

	1997/98	2000/01	2003/04	2006/07	2010/2011
Количество заведений, в т. ч.:	103	94	93	90	82
I – II уровней аккредитации, из них:	82	68	67	63	55
государственные и коммунальные	81	64	63	61	53
частные	1	4	4	2	2
III–IV уровней аккредитации, из них:	21	26	26	27	27
государственные и коммунальные	15	16	16	15	13
частные	6	10	10	12	14

Велико влияние и рабочих кадров на развитие предприятий и учреждений социальной сферы. Именно их квалификация и опыт позволяют предоставлять потребителю услуги требуемого качества. Продолжающийся до настоящего момента отток квалифицированных специалистов в сфере здравоохранения, образования и ЖКХ, связанный с отсутствием приемлемых условий работы и оплаты труда, ставит под угрозу нормальное функционирование предприятий данных сфер. При этом подготовка молодых специалистов, способных заменить вышедших на пенсию работников предприятий социальной сферы или прекративших свою трудовую деятельность в Украине, осуществляется крайне неудовлетворительно.

Наличие на предприятиях и учреждениях чрезмерно высоких, неоправданных затрат серьезно подрывает его эффективность. Своевременная замена устаревшего оборудования более современным и экономичным, например, на пред-

приятиях ЖКХ, способствует значительному снижению затрат и, как следствие, повышению результативности.

Правильный расчет стоимости услуг также является важным фактором развития предприятий и учреждений социальной сферы. При этом следует отметить, что повышение стоимости услуг, к примеру, в ЖКХ, ведет к снижению уровня оплаты данных услуг.

Уровень жизни населения оказывает сильное влияние на степень развития предприятий и учреждений социальной сферы, ведь именно от него зависит возможность населения приобретать медицинские страховки, укреплять здоровье, повышать свою квалификацию и своевременно, в полном объеме оплачивать жилищно-коммунальные услуги. В некоторой степени уровень жизни населения определяет объем финансирования отраслей здравоохранения, образования и ЖКХ – самого главного внешнего фактора развития предприятий социальной сферы. Именно от него зависит качество предоставляемых услуг.

Кроме названных внешних факторов возможно выделить еще несколько, относящихся не к учреждениям в целом социальной сферы, а к отдельным ее отраслям. Так, на деятельность учебных заведений оказывает влияние степень сотрудничества с предприятиями других сфер деятельности. Такие предприятия могут предоставлять базы прохождения практики для студентов, направлять в учебные заведения своих работников для повышения квалификации и делать заказы на обучение молодых кадров, предоставлять необходимые для обучения оборудование и материалы.

Велико значение и сотрудничества с другими учебными заведениями, особенно зарубежными. Обмен опытом, реализация совместных проектов способствуют повышению уровня качества украинского образования и, соответственно, увеличению объема человеческого капитала страны.

Также следует выделить такие внешние факторы развития учреждений образования как восприятие общественной потребности развития данных учреждений, спрос рынка труда на подготовленных специалистов, демографические тенденции (факторы). Одним из факторов успешного развития учреждения образования, кроме этого, является научно обоснованный заказ на подготовку кадров, который дает возможность планировать деятельность данных учреждений, а также является составной частью развития регионов с их особенностями и максимальным использованием интеллектуального потенциала.

Внешним фактором развития учреждений здравоохранения в определенной степени является сложившееся отношение населения Украины к системе здравоохранения. Всеобщее недоверие населения частным страховым фирмам и негосударственным пенсионным фондам препятствует развитию добровольного социального страхования в стране, тем самым тормозит проведение кардинальных реформ в этой сфере.

Еще одним фактором развития учреждений данной сферы является институциональный. Отсутствие прозрачного, тщательно проработанного законодательства по вопросам функционирования добровольного социального страхования как цели развития учреждений здравоохранения и соответствующего контроля со стороны государства, с одной стороны, не позволяет создать надежные и понятные для населения негосударственные системы социального страхования, а с другой – порождает криминальные финансовые организации, которые подрывают доверие населения.

Библиографические ссылки и примечания

1. Социальная политика : энциклоп. / [Волгин Н. А. и др.] ; под ред. Н. А. Волгина, Т. С. Сулимовой. – М. : Альфа-Пресс, 2006. – 411 с.

2. Україна: соціальна сфера у перехідний період : Аналіз Світового банку / ред. О. Коваленко. – К. : Основи, 1994. – 245 с.
3. Ламперт Хайнц. Социальная рыночная экономика : Германский путь / пер с нем.: В. П. Котелкин. – М. : Дело, 1994. – 224 с.
4. **Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
5. Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе : Переход. период и дальнейшее развитие / Н. Барр, И. Кроуфорд, С. Эстрин и др. ; пер. с англ. под науч. ред. С. Кадомцевой и др. ; под ред. Н. Барра. – М. : ИКЦ ДИС, 1997. – 495 с.
6. **Кричевский Н. А.** Корпоративная социальная ответственность / Н. А. Кричевский, С. Ф. Гончаров. – М. : Дашков и К, 2007. – 215 с.
7. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К. : Держ. комітет статистики України, 2011.

Надійшла до редколегії 11.01.2012

УДК 65.011.3: 061.5

М. І. Пасерба, О. І. Іляш

Львівська комерційна академія

РИЗИК ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено типові ризики, яким піддається торговельне підприємство залежно від стадії його життєвого циклу та рівня взаємозв'язку із зовнішнім середовищем.

Ключові слова: ризик, прогнозування, мінімізація ризиків, ефективність управління, аналіз ризику, вірогідність, ідентифікація, невизначеність, система управління ризиками.

Исследованы типичные риски, которым подвергается торговое предприятие в зависимости от стадии его жизненного цикла и уровня взаимосвязи с внешней средой.

Ключевые слова: риск, прогнозирование, минимизация рисков, эффективность управления, анализ риска, вероятность, идентификация, неопределенность, система управления рисками.

Typical risks which a point-of-sale enterprise is added depending on the stage of his life cycle and level of intercommunication with an external environment are considered in the article.

Key words: risk prediction, risk minimization, performance management, risk analysis, probability, identification, uncertainty, risk management.

Процес ведення бізнесу історично пов'язується з ризиками. Ще Р. Кантільон визначав підприємця як людину, що діє в умовах ризику [9]. Чинник ризику був виділений як один з найважливіших атрибутів, властивих будь-якій економічній діяльності, серед 90 чинників, на які вказали експерти з понад 44 учених академічних установ і провідні представники бізнесових кіл, що брали участь в семінарі за методом Дельфі, який проводився у 1990 році У. Гартнером [9].

Факт ризикованості підприємницької діяльності зафіксовано і на законодавчому рівні: у Господарському кодексі України підприємницька діяльність визначається як «самостійна, ініціативна, систематична, *на власний ризик* господарська діяльність, яка здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів і отримання прибутку» [1].

Підприємства стикаються з різноманітними ризиками (соціально-економічними, інституційними, техногенними тощо), що перешкоджають їх ефективному функціонуванню, і це нерідко призводить до банкрутства.

У межах економічної теорії питання ризиків і їх оцінки порушувались і досліджувались в різний час у працях багатьох зарубіжних учених: Дж. Адамса, М. Аллі, Р. Берндта, Д. Бернуллі, Ф. Бруні, С. Л. Дербі, Р. Кантільона, Ж. Керверна, Р. Л. Кіні, Е. Ло, Р. Мертона, Ф. Найта, А. Пігу, І. Пфайфера, К. Редхеда, М. Скоулса, Дж. ван Хорна, П. Шумейкера та ін.

У радянській економічній літературі існувала низка робіт про ризик, зокрема В. А. Абчука [2], А. П. Альгіна [4], М. С. Грінберга [6], М. М. Моїсєєва [7].

Ризику властива низка рис, серед яких учені виділяють суперечність, альтернативність, невизначеність, динамічність і потенційну прибутковість. Альгін А. П. виділяє ще одну рису ризику – конкретно-історичний характер [4].

Слід також зазначити, що ставлення до ризику як до джерела прибутку сформувалось і закріпилось відносно недавно. Так, на IV Міжнародному форумі з управління ризиками (Москва, 2006) відзначалось: 1) «ризик перестає бути синонімом загрози, тепер його радше слід розглядати і як загрозу, і як можливість» (президент Європейської федерації асоціацій ризик-менеджменту М. Д. Деке); 2) ризик-менеджмент стає окремою складовою діяльності компаній; 3) європейські компанії переходять від ізольованого управління ризиками в окремих підрозділах до інтегральної системи управління ризиками (яка ґрунтується на системному і синергетичному підходах до управління), тобто ризик-менеджмент стає невід'ємною складовою кожної економічної системи [5].

Аналіз існуючих наукових підходів до тлумачення сутності поняття ризику дозволяє стверджувати, що більшість з них характеризує ризик загалом, безвідносно до конкретного суб'єкта, який є носієм чи піддається впливу ризику.

Як останні можуть розглядатись підприємства, організації, суб'єкти господарської діяльності, компанії, індивіди, виробники, процес підприємницької діяльності тощо. Однак кожен напрям господарської діяльності пов'язаний з конкретними видами ризиків, що мають свою специфіку виникнення, прояву, аналізу, оцінки та управління. Ця специфіка існує і в торгівельній сфері. На нашу думку, ризик у торгівлі є характеристикою діяльності, яка здійснюється торговельним підприємством у ситуації неминучого вибору, відображає невизначеність майбутніх результатів діяльності підприємства і ймовірність сприятливих і негативних наслідків його дій. Цей ризик пов'язаний з діяльністю (пошуком, вибором, просуванням, реалізацією) з доведення товару від постачальника (виробника) до споживача.

Під ризиками торговельних підприємств слід розуміти ймовірні загрози матеріальних, фінансових, трудових, екологічних, інформаційних, інтелектуальних та інших втрат, упущених вигод, а також можливості отримання додаткових вигод і прибутку.

Ризики, що виникають у торгівлі, різноманітні, але, незважаючи на це, вони можуть бути розподілені на впорядковані групи залежно від обраних критеріїв; тобто їх можна і слід класифікувати. Значення науково обґрунтованої класифікації полягає в тому, що вона, по-перше, дозволяє визначити місце конкретного ризику в загальній системі ризиків, по-друге, дає можливість систематизувати усі ризики за певними критеріями, по-третє, дозволяє визначити сукупний рівень ризику підприємства на основі правильної детермінації його складових (різновидів), по-четверте, дозволяє знайти оптимальний метод аналізу, оцінки й управління для кожного виду ризику.

У сучасній науково-методичній літературі представлено понад двісті видів ризику та запропоновано значну кількість підходів та критеріїв їх класифікації. Зокрема, у науковій праці В. Гранатурова, І. Литовченко, С. Харічкова виділе-

но близько 110 видів ризиків [5]. У роботі І. М. Сараєвої [8, с. 56–61] визначено близько 200 видів ризику, які існують у сучасній науковій і навчальній літературі. Однак погоджуємось із твердженням В. Гранатурова, що, «на жаль, різні автори дають різні характеристики змісту більшості з цих ризиків. Тому в багатьох випадках ризики, що мають однакову назву, практично повністю відрізняються за суттю. Це свідчить, що на даний час не існує єдиного узгодженого підходу до опису складу та характеристики ризиків». Вивчення сучасних наукових праць з ризикології доводить їх відставання від потреб практиків у сфері аналізу окремих видів ризиків, а також їх сукупностей.

При здійсненні господарської діяльності в сучасних умовах дуже важливим з точки зору отримання позитивного результату є вибір оптимальної (що враховує усі основні, значущі ризики) класифікації ризиків, характерних для торговельного підприємства. Правильний вибір класифікації ризиків і оцінка рівня сукупного ризику багато в чому зумовлюють успіх усієї діяльності. Сукупний ризик торговельного підприємства слід розглядати як сукупність ризиків, що виникають у будь-яких видах діяльності, здійснюваних торговельним підприємством (виробництво і реалізація товарів і послуг, фінансові, інвестиційні операції, втілення соціально-економічних і науково-технічних проектів).

Дія ризику може бути різною залежно від типу підприємства. Кожне торговельне підприємство піддається комплексу ризиків, який формується залежно від розміру досліджуваного підприємства, його форми власності, рівня інноваційності, ринку, на якому воно працює, легітимності його діяльності. Тобто на підприємство діє певна сума ризиків, причому для різних підприємств вона буде різною.

Звичайно підприємства, які повністю чи частково функціонують в тіньовому секторі економіки, піддаються значно більшій кількості ризиків, ніж ті, що працюють на легальній основі. До суми ризиків великого підприємства, яке займається експортно-імпортною діяльністю, додаються ризики валютних коливань, політичні, митні порівняно із середнім підприємством, яке зосереджує свою діяльність на місцевому ринку. До менш ризикових можна також віднести підприємства державної форми власності та ті, які не впроваджують інновації.

Важливим моментом при детермінації сукупності ризиків підприємства є визначення *етапу його життєвого циклу*. Відомо, що підприємства в процесі свого розвитку долають певні етапи (життєві цикли), на кожному з яких виникають схожі проблеми і проблемні ситуації. У науковій літературі економісти виділяють від трьох до десяти стадій життєвого циклу підприємства. На нашу думку, кожна стадія життєвого циклу характеризується власним набором типових ризиків. Правильно визначивши, на якому етапі свого розвитку перебуває підприємство, можна відразу ж виділити цілий комплекс ризиків, що найчастіше зустрічаються на даній стадії життєвого циклу. Адже неправильна детермінація кризового поля може зумовити неправильні висновки та дії, що може привести до переходу критичної межі ризику підприємством з можливістю його подальшого банкрутства. Для проведення дослідження скористаємось схемою життєвого циклу організації Жаровського, який виділив сім стадій життєвого циклу підприємства. Кожна з них володіє своїми особливостями, які, у свою чергу, визначають найбільш вразливі місця в діяльності підприємства. Проаналізуємо основні стадії життєвого циклу та інформацію про потенційні ризики, які можуть діяти на підприємство (табл.).

Чітке визначення фази циклу, на якій зараз перебуває підприємство, дає корисну інформацію з точки зору забезпечення його стабільної та ефективної діяльності. Знання фази життєвого циклу може надати підприємству інформацію про його типові ризики та методи боротьби з ними.

Управління та ризик слід розглядати як взаємопов'язані структурні елементи соціально-економічної системи, однак управління слід розглядати в ролі мож-

Типові ризики підприємства залежно від стадії життєвого циклу

Етап	Особливості розвитку та основні проблеми	Рівень ризику	Типові ризики
I. Народження ідеї	Підприємство існує тільки у вигляді ідеї. Здійснюється вибір організаційно-правової форми господарювання, підбір персоналу, проведення попередніх досліджень та ін. Основним завданням є розробка бізнес-плану.	Максимальний	• Виручка відсутня; • доступ до зовнішніх джерел фінансування ускладнений через відсутність кредитної історії та високий рівень ризику; • значна залежність від ринкової кон'юнктури; • значна залежність від ресурсів та можливостей організатора бізнесу
II. Старт	Підприємство зареєстроване. Пошук коштів для фінансування первинних витрат на оренду або купівлю приміщень, устаткування та ін. Витрати зростають, у той же час потрібен деякий проміжок часу для досягнення беззбитковості.	Максимальний. Понад 70 % стають банкрутами на даному етапі	• Виручка не покриває прямих змінних і прямих постійних витрат; • дефіцит оборотних коштів; • невисокий рівень професійних навичок, знань; • відсутність досвіду у власників підприємства; • низький рівень фінансової стійкості; • низький рівень фінансового управління та менеджменту
III. Зростання	Підприємство рухається від збитковості до прибутковості. Проте витрати все ще зростають, а обсяг доходів недостатній для їх покриття	Високий (30–50 % збанкрутілих підприємств)	• Дефіцит ліквідних коштів; • доступ до кредитів може бути ускладнений; • збільшуються товарні запаси; • незадовільне співвідношення позикових і власних коштів
IV. Стабілізація	Найменш проблемний етап розвитку підприємства. Підприємство може розраховувати на отримання фінансування в банках, виручка дозволяє покривати більшу частину витрат. Особлива увага – розрахунок посильних темпів зростання продажів	Невисокий	• Виробничі та комерційні проблеми; • неоптимальність збутової мережі; • недостатня реклама продукції; • технічна недосконалість товарів; • недоліки та прорахунки в управлінні підприємством; • неоптимальна організація бізнес-процесів; • неефективна організаційна та управлінська структури
V. Експансія	Для розширення і подальшого розвитку підприємству необхідні нові основні фонди, для закупівлі яких залучаються додаткові ресурси	Невисокий	• Нові кредити створюють додаткове навантаження на підприємство, і у разі невдалого розширення фірма може зіткнутися з фінансовими проблемами; • можливе перевиробництво; • значна залежність від постачальників сировини
VI. Спад	Зменшення попиту, скорочення обсягів продажів	Ризик починає зростати	• Спад обсягів виробництва нижчий за точку беззбитковості; • зменшення попиту, скорочення обсягів продажів, доходів; • грошові потоки негативні; • незадовільне співвідношення позикових і власних коштів; • втрата ринків збуту; • моральний та фізичний знос перевищує критичні межі.

* Складено автором

ливого генератора ризику. Поряд із цим, вищі шанси на успіх завжди мають ті управлінці, яким притаманні здатність приймати і реалізовувати неординарні рішення, гнучкість при зміні стратегії та тактики поведінки на ринку, вміння використовувати широкий спектр практичних методів та прийомів управління ризиком.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Господарський кодекс України // ВВР. – № 18. – 2003. – С. 42.
2. **Абчук В. А.** Теория риска в морской практике / В. А. Абчук. – Л., 1983.
3. **Автономов В.** Практики глазами теоретиков (феномен предпринимательства в экономической теории). Предпринимательство в России / В. Автономов. – 1997. – № 4(11). – С. 5–11.
4. **Альгин А. П.** Грани экономического риска / А. П. Альгин. – М. : Знание, 1991. – 64 с.
5. **Гранатуров В. М.** Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісної оцінки : моногр. / В. М. Гранатуров, І. В. Литовченко, С. К. Харічков ; за наук. ред. В. М. Гранатурова. – О. : Ін-т проблем ринку та економ.-еколог. досл. НАН України, 2003. – 164 с.
6. **Гринберг М. С.** Проблема производственного риска в уголовном праве / М. С. Гринберг. – М. : Юриздат, 1963. – 332 с.
7. **Моисеев Н. Н.** Математические задачи системного анализа / Н. Н. Моисеев. – М. : Наука, 1981. – 487 с.
8. **Сараєва І. М.** Системне моделювання процесу ідентифікації підприємницьких ризиків. – О. : Фенікс, 2008. – 147 с.
9. **Gartner W. B.** What are We Talking about when We Talk about Entrepreneurship? / W. B. Garther // Journal of Business Venturing. – 1991. – № 5. – P. 15–28.

Надійшла до редколегії 22.12.2011

УДК 330.322.21

С. А. Ртищев, О. М. Бондарчук, Б. А. Ртищев
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ОСНОВНІ ПЕРЕДУМОВИ УДОСКОНАЛЕННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено на основі звітних даних роботи підприємства стан його асортиментної політики та визначено важливі фактори впливу на рівень її оптимізації. За допомогою методу кореляційно-регресійного аналізу розроблено економіко-математичну модель удосконалення асортименту продукції промислового підприємства.

Ключові слова: асортиментна політика, конкурентоспроможність, економіко-математична модель, рентабельність, матеріальні витрати, кореляційно-регресійний аналіз.

Исследовано на основе отчетных данных работы предприятия состояние его ассортимента и определены значимые факторы влияния на уровень ее оптимизации. С помощью метода корреляционно-регрессионного анализа разработана экономико-математическая модель совершенствования ассортимента продукции промышленного предприятия.

Ключевые слова: ассортиментная политика, конкурентоспособность, экономико-математическая модель, рентабельность, материальные расходы, корреляционно-регрессионный анализ.

The state of assortment politics is investigated on the basis of accounting data of the enterprise work and meaningful factors of influence on a level of its optimization are certain. By means of the correlation-regression analysis the economy-mathematical model of the industrial enterprise production assortment improvement is developed.

Key words: assortment policy, competitiveness, economy-mathematical model, profitability, financial charges, cross-correlation regressive analysis.

В умовах подальшого розвитку ринкової економіки в Україні і накопичення досвіду самостійного господарювання суттєво ускладнюються завдання управління промисловим підприємством. Необхідно активно використовувати принципи і методи внутрішнього планування господарської діяльності, які підтвердили свою ефективність у світовій практиці [2].

Одним із ключових факторів росту конкурентоспроможності підприємства є асортиментна політика, яка здійснює пошук відповідей на низку фундаментальних питань економіки: що, для кого і в якій кількості виготовляти? У зв'язку з цим перед підприємствами постала необхідність пошуку нових підходів до формування асортименту як задля забезпечення свого стійкого функціонування, так і для подальшого розвитку, і це привело до розробки нових рішень, які забезпечують збалансованість з іншими аспектами діяльності підприємства [1].

Зміни в управлінні підприємством, викликані розширенням його прав, направлені на забезпечення ефективного функціонування підприємства, повинні базуватись на дослідженнях специфічних особливостей підприємства: його цілей, ресурсів і зовнішнього середовища [7].

Проблеми прийняття управлінських рішень у процесі внутрішнього планування, в тому числі і виробничого асортименту промислових підприємств, знайшли своє відображення в роботах вітчизняних та зарубіжних учених і спеціалістів: Т. Левітт, І. Ансоффа, А. Дж. Стрікланда, Е. Голубкова, А. Градова, П. Зав'ялова, Д. Івахніка, С. Благової, Е. Жукової та інших.

Однак ряд проблем і досі недостатньо досліджені. Перш за все, немає єдності у визначенні поняття «асортиментна політика промислового підприємства», відсутній також комплексний підхід до формування асортиментної політики підприємства, існують лише спрощені методи планування товарного асортименту, відсутня комплексна технологія формування асортименту, слабо використовуються методи моделювання.

Об'єктом дослідження стало підприємство машинобудівної галузі публічне акціонерне товариство «Констар». Його асортиментна політика – це цілі, задачі й основні напрями формування асортименту, обумовлені керівництвом підприємства.

Метою роботи є розробка теоретичних і методичних положень, а також розробка економіко-математичної моделі формування асортименту продукції промислового підприємства на основі маркетингових принципів і методів формування управлінських рішень.

Головним завданням підприємства в області асортименту є формування реального і / або прогнозованого асортименту, що максимально наближається до раціонального, для задоволення потреб і одержання максимального прибутку [3]. Основні напрями в галузі формування асортименту на підприємстві: скорочення або розширення випуску окремих видів продукції, стабілізація, відновлення, вдосконалення, гармонізація.

Так, на ПАТ «Констар» були виключені з асортименту такі види продукції як: круги на керамічній зв'язці; шліфувальні круги; круги на бакелітовій зв'язці; круги на вулканітовій зв'язці; шліфувальні головки; модульні фрези; однокутові фрези, плашки різьбонакаточні; насадні і цільні зенкери і т. д. Розширений асортимент такими товарами: утилізаційні турбоагрегати потужністю від 2,5 до 6,0 мВт;

парові турбіни малої потужності. Також ведуться розробки щодо запуску у виробництво бурової техніки: пневмоударників, бурових машин і т. д.

Зазначені напрями формування асортименту взаємозалежні, значною мірою доповнюють один одного і визначаються низкою факторів. Так, загальними факторами, що впливають на формування промислового асортименту, є попит і рентабельність [5]. Тому доцільною є розробка економіко-математичної моделі для асортименту продукції ПАТ «Констар», де головним показником буде саме рентабельність товарної продукції, яка розраховується за формулою:

$$R = \frac{ТП - C}{C} \cdot 100 \%, \quad (1)$$

де $ТП$ – вартість товарної продукції за поточними цінами реалізації, тис. грн.;

C – собівартість реалізованої продукції, тис. грн.

Найбільш рентабельними видами продукції підприємства є виготовлення газоперекачувального обладнання і ГПА, турбодетендерних агрегатів, турбокомпресорних установок ГТТ–3М та виготовлення турбінних лопаток.

Виготовлення газоперекачувальних агрегатів, газотурбогенераторів і двигунів до них, а також виготовлення вузлів та деталей для турбокомпресорних установок ГТТ–3М характеризується більш-менш стабільним ростом товарного випуску.

Зміна рентабельності окремих видів продукції ПАТ «Констар» відбувається під впливом різних факторів. Головними, або факторами першого порядку, у випадку продукції ПАТ «Констар» є підвищення цін реалізації, зміна кількості випущеної продукції і собівартості продукції. Факторами другого порядку можуть бути: зміна якості продукції; зміна попиту на продукцію; зміна структури та асортименту продукції.

Основним етапом у розробці економіко-математичної моделі для виробництва турбокомпресорної продукції є побудова рівняння функціональної залежності. Основними факторами, які впливають на товарну продукцію, є обсяги виробництва, а на собівартість – матеріальні витрати.

Інформацію для проведення аналізу подано у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1

Основні показники товарної продукції ПАТ «Констар»

Показники	од. виміру	2004	2005	2006	2007	2008
1. Випуск товарної продукції в оптових цінах:						
1.1. Газоперекачувальні агрегати, газотурбогенератори і двигуни до них	тис. грн	22 081,54	30 641,64	30 419,07	27 507,4	23 731,22
1.2. Виготовлення вузлів та деталей для турбокомпресорних установок ГТТ–3М	тис. грн	4 661,65	3 288,12	9 305,66	4 528,04	11 802,83
Разом:	тис. грн	26 743,2	33 929,76	39 724,73	32 035,45	35 534,05
2. Повна собівартість за основними видами продукції:						
2.1. Газоперекачувальні агрегати, газотурбогенератори і двигуни до них	тис. грн	28 706,02	37 500,13	22 203,8	1 9671,48	23 992,46
2.2. Виготовлення вузлів та деталей для турбокомпресорних установок ГТТ–3М	тис. грн	3 761,236	3 434,21	6 864,97	2 889,89	3 013,061
Разом:	тис. грн	32 467,26	40 934,34	29 068,77	22 561,4	27 005,52

Закінчення табл. 1

Показники	од. виміру	2004	2005	2006	2007	2008
3. Обсяги випущеної продукції						
3.1. Газоперекачувальні агрегати, газотурбогенератори і двигуни до них	шт.	5	14	14	12	8
3.2. Виготовлення вузлів та деталей для турбокомпресорних установок ГТТ–3М	шт.	5	5	7	9	11
Разом:	шт.	10	19	21	21	19
4. Матеріальні витрати на основні види продукції:						
4.1. Газоперекачувальні агрегати, газотурбогенератори і двигуни до них	тис. грн	4 966,141	8 958,879	4 713,282	3 929,69	4 822,484
4.2. Виготовлення вузлів та деталей для турбокомпресорних установок ГТТ – 3М	тис. грн	463,5	925,708	1 996,854	612,743	416,523
Разом:	тис. грн	5 429,641	9 884,587	6 710,136	4 542,433	6 660,482
5. Напівфабрикати:						
5.1. Газоперекачувальні агрегати, газотурбогенератори і двигуни до них	тис. грн	373,178	187,5	88,961	569,03	719,773
5.2. Виготовлення вузлів та деталей для турбокомпресорних установок ГТТ–3М	тис. грн	111,808	41,21	117,147	56,769	360,404
Разом:	тис. грн	484,986	228,71	206,108	625,799	1 080,177

Припустимо, що між показниками існує квадратична залежність, тоді $y = a \cdot x^2 + b \cdot x + c$, де x – це наша кількість турбокомпресорної продукції, y – товарна продукція, x , y – статистичні дані [6]. Емпірична формула визначалася за допомогою методу найменших квадратів із використанням розрахункової таблиці (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахункова таблиця квадратичної залежності товарного випуску (Y_r , тис. грн) від обсягів турбокомпресорної продукції (X_r , шт)

Рік	X_i	Y_i	X_i^2	X_i^3	X_i^4	$X_i \cdot Y_i$	$X_i^2 \cdot Y_i$	Y_x
2004	5	4 661,659	25	125	625	23 308,3	116 541,5	4 543,084115
2005	5	3 288,116	25	125	625	16 440,58	82 202,9	4 543,084115
2006	7	9 305,658	49	343	2 401	65 139,61	455 977,2	5 896,357558
2007	9	4 528,041	81	729	6 561	40 752,37	366 771,3	7 937,441192
2008	11	11 802,828	121	1 331	14 641	129 831,1	1 428 142	10 666,33502
Разом:	37	33 586,302	301	2 653	24 853	275 472	2 449 635	33 586,302

Отже, рівняння товарної продукції матиме такий вигляд:

$$ТП = 85,976 \cdot n^2 - 355,078 \cdot n + 4169,07, \quad (2)$$

де n – обсяги продукції.

За допомогою такого виду залежності ми дійшли необхідного результату, тобто при збільшенні кількості продукції збільшується і її товарний випуск [4].

Таким же методом установлювалася кореляційна залежність собівартості від матеріальних витрат на турбокомпресорну продукцію. Вихідні дані для побудови наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

Статистичні дані для побудови кореляційного поля

Показник	2004	2005	2006	2007	2008
Собівартість (тис. грн.)	3 761,236	3 434,212	6 864,97	2 889,895	3 013,061
Матеріальні витрати на турбокомпрес. продукцію (тис. грн)	463,5	925,708	1 996,854	612,743	416,523

Тобто зі збільшенням матеріальних витрат на турбокомпресорну продукцію її собівартість також підвищується, так, за 2004–2008 рр. вартість матеріальних витрат знизилась на 46,977 тис. грн, а собівартість – на 748,175 тис. грн, найбільшими матеріальні витрати були в 2006 році і складали 1 996,854 тис. грн, у свою чергу і собівартість продукції була в цьому році найбільшою – 6 864,97 тис. грн. А от у 2007 році спостерігалось збільшення матеріальних витрат при одночасному зменшенні собівартості, що зумовлено зменшенням витрат на напівфабрикати та закупкою імпортного обладнання для виготовлення деталей та вузлів турбокомпресорної продукції.

Припускали, що між показниками існує лінійна залежність, тоді $y = k \cdot x + b$, де x – матеріальні витрати, y – собівартість, x , y – статистичні дані. Емпіричну формулу знайдено тим же методом найменших квадратів. Дані для побудови подано у вигляді таблиці 4.

Таблиця 4

Розрахункова таблиця лінійної залежності собівартості турбокомпресорної продукції (Y , тис. грн) від матеріальних витрат (X , тис. грн)

Рік	X_i	Y_i	X_i^2	$X_i \cdot Y_i$	Y_x
2004	463,5	3 761,236	214 832,25	1 743 332,886	3 003,961585
2005	925,708	3 434,212	856 935,3013	3 179 077,522	4 093,162315
2006	1 996,854	6 864,97	3 987 425,897	13 708 342,8	6 617,335425
2007	612,743	2 889,895	375 453,984	1 770 762,932	3 355,655161
2008	416,523	3 013,061	173 491,4095	1 255 009,207	2 893,259514
Разом:	4 415,328	19 963,374	5 608 138,842	21 656 525,35	19 963,374

Отже, рівняння собівартості матиме такий вигляд:

$$C = 2,356 \cdot m + 1911,716. \quad (3)$$

Отже, за допомогою факторного аналізу та проведених розрахунків знайдено рівняння собівартості та товарної продукції, на основі яких побудована цільова функція економіко-математичної моделі. Важливим при формуванні цільової функції є вибір системи обмежень. Виходячи з того, що для ПАТ «Констар» цільовою функцією обрано максимізацію рентабельності товарного випуску турбокомпресорної продукції, обмеженнями стали матеріальні витрати та обсяги випуску продукції, які найбільше впливають на її величину. Загальний вигляд цільової функції буде таким:

$$R = \frac{ТП - C}{C} \rightarrow \max \quad (4)$$

$$\begin{cases} n_{\min} \leq n \leq n_{\max} \\ m_{\min} \leq m \leq m_{\max} \\ M = f(n) \end{cases}$$

Для ПАТ «Констар» задача оптимізації звучить таким чином: за яких обсягів випуску та за яких матеріальних витрат рентабельність турбокомпресорної про-

дукції буде максимальною? Вигляд цільової функції та обмеження до неї будуть такими:

$$R = \frac{(85,976 \cdot n^2 - 355,078 \cdot n + 4169,07) - (2,356 \cdot m + 1911,716)}{2,356 \cdot m + 1911,716} \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} 5 \leq n \leq 11 \\ 463,5 \leq m \leq 1996,854 \\ M = f(n) \end{cases} \quad (5)$$

У системі обмежень є функція ($M = f(n)$) залежності матеріальних витрат від обсягів випущеної продукції. За допомогою факторного аналізу досліджували цю залежність (табл. 5).

Таблиця 5

Залежність матеріальних витрат від обсягів випуску турбокомпресорної продукції, (x – обсяги продукції, шт; y – матеріальні витрати, тис. грн)

Рік	x	y	$x \cdot y$	x^2	y^2
2004	5	463,5	2 317,5	25	214 832,25
2005	5	925,708	4 628,54	25	856 935,3
2006	7	1 996,854	13 977,978	49	3 987 425,9
2007	9	612,743	5 514,687	81	375 453,98
2008	11	416,523	4 581,753	121	173 491,41
Разом:	37	4 415,328	31 020,458	301	5 608 138,8
Коефіцієнт кореляції	-0,24243				

Зв'язок між цими двома факторами слабкий, про що говорить коефіцієнт кореляції ($r = 0,242$). Встановлювали кореляційну залежність матеріальних витрат від обсягів турбокомпресорної продукції на основі статистичних даних (табл. 6).

Таблиця 6

Статистичні дані матеріальних витрат та обсягів випуску турбокомпресорної продукції ПАТ «Констар»

Показник	2004	2005	2006	2007	2008
1. Матеріальні витрати (тис. грн)	463,5	925,708	1 996,854	612,743	416,523
2. Обсяги (шт.)	5	5	7	9	11

Припускали, що між показниками існує квадратична залежність, тоді $y = a \cdot x^2 + b \cdot x + c$, де x – це кількість турбокомпресорної продукції, y – матеріальні витрати, x, y – статистичні дані. Знайдено емпіричну формулу за допомогою методу найменших квадратів. Розрахунки наведені у вигляді таблиці 7.

Таблиця 7

Розрахункова таблиця квадратичної залежності матеріальних витрат (Y , тис. грн) від обсягів продукції (X , шт)

Рік	X_i	Y_i	X_i^2	X_i^3	X_i^4	$X_i \cdot Y_i$	$X_i^2 \cdot Y_i$	Y_x
2004	5	463,5	25	125	625	2317,5	11 587,5	793,9422
2005	5	925,708	25	125	625	4 628,54	23 142,7	793,9422
2006	7	1 996,85	49	343	2 401	13 977,9	97 845,8	1 400,818
2007	9	612,743	81	729	6 561	5 514,68	49 632,1	1 208,784
2008	11	416,523	121	1 331	14 641	4 581,75	50 399,2	217,8410
Разом:	37	4 415,32	301	2 653	24 853	31 020,4	232 607	4 415,328

Складено систему рівнянь за умови, що у нас квадратична залежність:

$$\begin{cases} a \cdot 24853 + b \cdot 2653 + c \cdot 301 = 232607,5 \\ a \cdot 2653 + b \cdot 301 + c \cdot 37 = 31020,46 \\ a \cdot 301 + b \cdot 37 + c \cdot 5 = 4415,328. \end{cases} \quad (6)$$

Отже, рівняння квадратичної залежності матеріальних витрат від обсягів турбокомпресорної продукції матиме такий вигляд:

$$M = -99,863 \cdot n^2 + 1501,802 \cdot n - 4218,48. \quad (7)$$

Для знаходження оптимального обсягу продукції та величини матеріальних витрат будували область допустимих рішень (ОДР: $M_1M_2M_3M_4$) з такими координатами: $M_1(463,5;0)$, $M_2(1996,854;0)$, $M_3(0;5)$, $M_4(0;11)$.

1) Знаходили градієнт цільової функції:

$$\begin{aligned} \frac{\partial R}{\partial n} &= 2 \cdot 85,976 - 355,078 = -183,126 = 0 \\ \frac{\partial R}{\partial m} &= -2,356 = 0 \\ \text{grad } R(2,356; -183,126) &\notin D \end{aligned} \quad (8)$$

2) Знаходили можливі точки, які увійдуть в ОДР та будуть відповідати системі обмежень:

n	5	6	7	8	9	10	11
M	793,955	1197,264	1400,847	1404,704	1208,835	813,24	217,919

Отримали наступні точки:

M_5 (5;793,955)
M_6 (6;1197,264)
M_7 (7;1400,847)
M_8 (8;1404,704)
M_9 (9;1208,835)
M_{10} (10;813,24)
M_{11} (11;217,919)

$\notin \text{ОДР}$

Побудувавши ці точки на графіку (рис. 1), перевіряли, чи входять вони в ОДР.

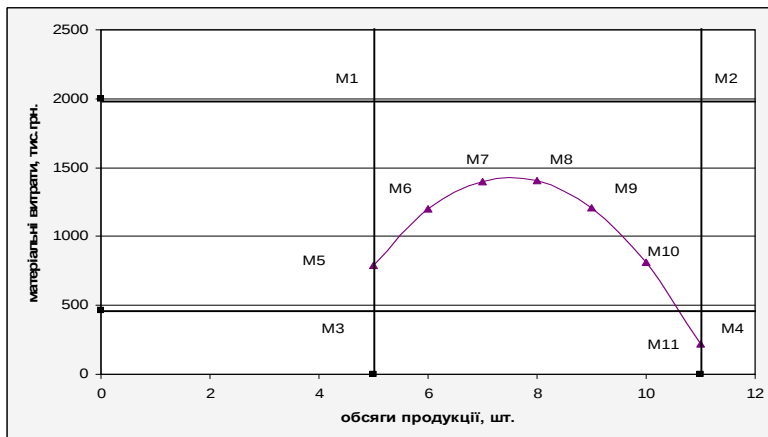


Рис. 1. Область допустимих рішень та можливі точки залежності матеріальних витрат від обсягів продукції

З графіка видно, що тільки т. M_{11} не входить в ОДР, точки $M_5, M_6, M_7, M_8, M_9, M_{10}$ знаходяться в області допустимих рішень, а це означає, що вони відповідають заданим обмеженням. Підставивши кожну з отриманих точок у цільову функцію, обирали найкращий варіант, який буде спрямований на підвищення рентабельності турбокомпресорної продукції ПАТ «Констар».

Розрахунок:

$$R_1(M_5) = \frac{(85,976 \cdot 5^2 - 355,078 \cdot 5 + 4169,07) - (2,356 \cdot 793,955 + 1911,716)}{2,356 \cdot 793,955 + 1911,716} = 0,201 \quad \text{або } 20,1 \%,$$

$$R_2(M_6) = \frac{(85,976 \cdot 6^2 - 355,078 \cdot 6 + 4169,07) - (2,356 \cdot 1197,264 + 1911,716)}{2,356 \cdot 1197,264 + 1911,716} = 0,084 \quad \text{або } 8,4 \%,$$

$$R_3(M_7) = \frac{(85,976 \cdot 7^2 - 355,078 \cdot 7 + 4169,07) - (2,356 \cdot 1400,847 + 1911,716)}{2,356 \cdot 1400,847 + 1911,716} = 0,131 \quad \text{або } 13,1 \%,$$

$$R_4(M_8) = \frac{(85,976 \cdot 8^2 - 355,078 \cdot 8 + 4169,07) - (2,356 \cdot 1404,704 + 1911,716)}{2,356 \cdot 1404,704 + 1911,716} = 0,308 \quad \text{або } 30,8 \%,$$

$$R_5(M_9) = \frac{(85,976 \cdot 9^2 - 355,078 \cdot 9 + 4169,07) - (2,356 \cdot 1208,835 + 1911,716)}{2,356 \cdot 1208,835 + 1911,716} = 0,667 \quad \text{або } 66,7 \%,$$

$$R_6(M_{10}) = \frac{(85,976 \cdot 10^2 - 355,078 \cdot 10 + 4169,07) - (2,356 \cdot 813,24 + 1911,716)}{2,356 \cdot 813,24 + 1911,716} = 1,407 \quad \text{або } 140,7 \%.$$

Висновки. З проведених розрахунків видно, що найбільшого значення рентабельність турбокомпресорної продукції набуває за матеріальних витрат 813,24 тис. грн та кількості продукції 10 шт., тобто в точці M_{10} . Взявши за базу 2008 рік, розраховували рентабельність:

$$R_{2008} = \frac{(85,976 \cdot 11^2 - 355,078 \cdot 11 + 4169,07) - (2,356 \cdot 416,523 + 1911,716)}{2,356 \cdot 416,523 + 1911,716} = -0,196 \quad \text{або } -19,6 \%.$$

Економічний ефект запропонованої моделі:

$$E = R - R_{2008} = 1,407 - (-0,196) = 1,603.$$

Отже, за допомогою розробленої моделі можна оптимізувати випуск турбокомпресорної продукції та розрахувати оптимальні матеріальні витрати, які в результаті збільшать рентабельність даного виду продукції. В нашому випадку модель є ефективною, оскільки за її результатами рентабельність продукції збільшилась на 1,603 порівняно з рентабельністю 2008 року.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Василенко В. А.** Стратегічне управління : навч. посіб. / В. А. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
2. **Карлофф Б.** Деловая стратегия: пер. с англ. / Б. Карлофф ; науч. ред. и автор послесл. В. А. Приписнов. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
3. **Карпеко О. І.** Планування виробничого асортименту продукції / О. І. Карпеко. – Мн. : БГЕУ, 2005. – 343 с.
4. **Клавдиева Е. В.** Разработка товарной стратегии предприятия и выбор оптимального варианта обновления продукта: автореф. дисс. на соиск. научной степени канд. экон. наук. / Е. В. Клавдиева. – М., 2003. – 25 с.
5. Маркетинг – менеджмент промышленного предприятия / [М. Е. Кунявский, И. М. Кублин, Н. В. Кондаурова, Е. А. Фролов]. – Саратов : Изд-во СарГУ, 2000. – 378 с.
6. **Орлов А. И.** Эконометрика: учеб. для вузов / А. И. Орлов. – М. : Экзамен, 2003. – 576 с.
7. **Florescu C., Balaure V.** s.a. Marketing. – București Marketer, 1992. – 516 с.

Надійшла до редколегії 15.12.2011

О. О. Селезньова*Одеська державна академія будівництва та архітектури***ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ ВІДПОВІДНО
ДО ВИМОГ РИНКУ**

Розглядається методичний підхід до організації торговельних процесів та приведення кількісних та якісних параметрів товарної пропозиції у відповідність вимогам ринку, з урахуванням, на відміну від існуючих підходів, комплексу заходів з раціоналізації торговельної площі, середньорічного товарообороту та товарних номенклатури й асортименту, що забезпечує підвищення економічної ефективності ринкової діяльності роздрібних торговельних підприємств.

Ключові слова: торговельне підприємство, ринкова діяльність, асортимент, номенклатура, товарооборот, торговельна площа, продуктивність, рентабельність.

Рассматривается методический подход к организации торговых процессов и приведению количественных и качественных параметров товарного предложения в соответствие требованиям рынка, с учетом, в отличие от существующих подходов, комплекса мероприятий по рационализации торговой площади, среднегодового товарооборота и товарных номенклатуры и ассортимента, что обеспечивает повышение экономической эффективности рыночной деятельности розничных торговых предприятий.

Ключевые слова: торговое предприятие, рыночная деятельность, ассортимент, номенклатура, товарооборот, торговая площадь, продуктивность, рентабельность.

In the article the author has further developed methodical approach to the trade process organization and making quantity and quality parameters of trade proposition appropriate to the market demand, with taking in account complex measures about trade zone, good circulation, nomenclature and assortment rationalization for grow market activity efficiency of retail enterprise, what is a difference from other approaches.

Key words: trade enterprise, market activity, assortment, nomenclature, good circulation, trade zone, productivity, efficiency.

Актуальність науково-прикладного опрацювання проблеми формування та ефективного функціонування організаційно-економічного механізму управління ринковою діяльністю роздрібних торговельних підприємств зумовлена, по-перше, економічною вагомістю торговельного сектора в національному господарському комплексі як його невід'ємної складової; по-друге, важливістю здійснюваних функцій щодо переміщення товарів від виробників до споживачів; по-третє, соціальною значущістю для населення завдяки його забезпеченню необхідними товарами та послугами, що задовольняють різноманітні потреби; по-четверте, активізацією зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання у зв'язку зі вступом України до Світової організації торгівлі та інтенсивним інтегруванням у європейську і світову економіку й низкою інших суб'єктивних та об'єктивних факторів.

Теоретико-методологічні та методичні проблеми функціонування сучасної економіки в цілому та різних її секторів у ринкових умовах досліджували вітчизняні та зарубіжні фахівці, а саме: О. М. Азарян, Н. О. Бабенко, П. Ю. Балабан, Л. В. Балабанова, І. Х. Баширов, О. В. Березін, Л. А. Брагін, М. Д. Галаєв, В. М. Геєць, В. А. Гросул, С. І. Дугіна, П. С. Зав'ялов, С. М. Ілляшенко, Ф. Котлер, А. В. Кученко, М. В. Макарова, І. А. Маркіна, В. В. Нікішкін, Т. А. Обушак, В. І. Перебийніс, Г. В. Плїханов, А. А. Садеков, Л. Г. Саркісян, М. П. Сахацький, В. І. Топіха, О. А. Турецький, Н. М. Тягунова, О. О. Шубін, І. В. Юрко та ін.

Проте, незважаючи на наявність вагомої наукової бази стосовно розвитку ринкової економіки, питання організації торговельних процесів відповідно до вимог ринку роздрібних торговельних підприємств, які є невід'ємною складовою економіки і значною мірою сприяють задоволенню потреб споживачів, недостатньо відображені в наукових дослідженнях, зумовлюючи, таким чином, мету та завдання теми дослідження.

Перехід до ринкової економіки викликав в Україні необхідність кардинальних змін у діяльності підприємств усіх галузей господарського комплексу. Особливої значимості набуває формування адекватної ринкової моделі господарського механізму сфери обігу й послуг, бо саме підприємства роздрібної торгівлі, будучи кінцевою ланкою економічної активності суб'єктів ринку, забезпечують ефективне задоволення потреб і запитів споживачів.

Завдання роздрібних торговельних підприємств передбачає їх активну участь у забезпеченні стійкої реалізації товарів покупцям. Роздрібні торговельні підприємства контролюють повноту асортименту у магазинах, формують постійну наявність в продажі необхідних товарів, беруть участь у рекламних заходах, організують перепродаж зайве закуплених магазинами товарів в інші райони, де на них є попит, та інше.

Для визначення найбільш ефективних параметрів організації торговельних процесів роздрібних підприємств та їх відповідності до вимог ринку було проведено групування 30 однорідних підприємств канцелярського ринку за маркетинговими, економічними та організаційними характеристиками.

Цифрові матеріали, що відображають вплив торговельної площі магазинів на економічну ефективність діяльності суб'єктів господарювання за останні три роки, наведено в таблиці 1 (розраховано автором на базі статистичних даних).

Таблиця 1

Вплив торговельної площі на економічну ефективність у магазинах канцелярських товарів м. Одеси (2008–2009 рр.)

Показники	Групи одиниць сукупності за торговельною площею, кв. м			У середньому по сукупності
	1	2	3	
	до 50	50,1–100	понад 100,1	
Кількість магазинів у групі, од.	12	15	3	10
Середня торговельна площа магазину, кв. м	34	70	120	75
Середня величина номенклатури, од.	355	918	1 376	883
Середньорічний товарооборот, тис. грн	321	852	2 097	1 090
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	5	10	17	11
Середньорічні видатки на рекламні заходи, тис. грн	1,1	4,2	9,7	5,0
Середньорічні витрати на логістику, тис. грн	45,2	60,1	87,6	64,3
Отримано валового доходу в розрахунку на:				
– 1 середньооблікового працівника, тис. грн	64,2	85,2	123,4	90,9
– 1 кв. м. торговельної площі, тис. грн	9,4	12,1	17,5	13,0
Отримано чистого прибутку в розрахунку на:				
– 1 тис. грн основного капіталу, тис. грн	55,6	46,4	38,4	46,8
– 1 тис. грн валового доходу, тис. грн	25,4	30,1	28,8	28,1
– 1 тис. грн витрат, тис. грн	35,3	41,1	26,2	34,2

Максимальну окупність витрат (рентабельність) по сукупності отримали підприємства другої групи (41,1 %). Їх кількість від загальної складає 50 %. Вони мають такі характеристики: торговельна площа магазинів (70 кв. м), величина номенклатури (918 од.), середньорічний товарооборот (852 тис. грн), кількість працівників (10 осіб), видатки на рекламні заходи (4,2 тис. грн), витрати на логісти-

ку (60,1 тис. грн). Підприємства групи отримали такі показники результативності й ефективності: продуктивність працівників (85,2 тис. грн в розрахунку на 1 особу), віддача торговельних площ (12,1 тис. грн в розрахунку на 1 кв. м), доходність капіталу (46,4 %) й рентабельність продажів (30,1 %). Підприємства першої групи мають найвищу питому вагу доходності капіталу – 55,6 %. Розмір їх торговельних площ (34 кв. м) поступається другій групі вдвічі, а третій – у 3,5 раза. Товарооборот склав 321 тис. грн, що менше, ніж у другій та третій групах, відповідно у 2,6 та 6,5 раза. Розмір номенклатури в першій групі відносно вузький (355 найменувань), що від другої групи складає 38,6 %, а від третьої лише 25 %. Витрати на логістику та рекламні заходи підприємств цієї групи мінімальні по сукупності. Виходячи з цього отримано, що для збільшення віддачі капіталу слід зосередитись не тільки на якісних, а й на кількісних параметрах торговельного процесу.

Третю групу сформували три підприємства з найбільшими показниками торговельної площі (120 кв. м), номенклатури (1 376 найменувань), товарообороту (2 097 тис. грн/рік), чисельності працівників (17 осіб/рік), видатків на рекламні заходи (9,7 тис. грн/рік) та логістику (87,6 тис. грн/рік). Згідно з даними групування, продуктивність працівників та віддача торговельних площ у третій групі були найвищі по досліджуваній сукупності. Кожний працівник у середньому приносить підприємству щорічно 123,4 тис. грн валового доходу, що у 1,9 раза більше, ніж у першій групі та на 44,8 % більше, ніж у другій. З одного квадратного метра торговельної площі підприємства в середньому отримували 17,5 тис. грн доходу на рік, що перевищує відповідні показники першої (на 86,2 %) та другої груп (на 44,6 %). Таким чином, рівень результативності роздрібних суб'єктів господарювання на канцелярському ринку м. Одеси прямо залежить від розміру їх торговельних площ. Проте найвищу окупність капіталу та витрат демонструють торговельні підприємства, що мають відповідно мінімальні та середні розміри торговельних площ.

Ефективність торгівлі значною мірою залежить від середньорічного товарообороту. Тому даний фактор було обрано як ознаку групування, за якою всю сукупність підприємств поділено на три групи (табл. 2) [розраховано автором на базі статистичних даних].

Таблиця 2

Вплив середньорічного товарообороту на ефективність у магазинах канцелярських товарів м. Одеси (2008–2009 рр.)

Показники	Групи одиниць по сукупності за середньорічним оборотом, тис. грн			у середньому по сукупності
	1	2	3	
	до 500	500,1–1 000	понад 1 000,1	
Кількість магазинів у групі, од.	14	14	2	10
Середньорічний оборот, тис. грн	386	963	1 921	1 090
Середня торговельна площа магазину, кв. м	30	65	130	75
Середня величина номенклатури, од.	424	842	1383	883
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	7	8	18	11
Середньорічні видатки на рекламні заходи, тис. грн	1,6	5,8	7,6	5,0
Середньорічні витрати на логістику, тис. грн	46,4	61,3	85,2	64,3
Отримано валового доходу в розрахунку на:				
– 1 середньооблікового працівника, тис. грн	55,1	107,2	110,4	90,9
– 1 кв. м торговельної площі, тис. грн	11,3	12,9	14,8	13,0
Отримано чистого прибутку в розрахунку на:				
– 1 тис. грн основного капіталу, тис. грн	54,3	48,4	37,7	46,8
– 1 тис. грн валового доходу, тис. грн	24,2	32,1	28,0	28,1
– 1 тис. грн витрат, тис. грн	34,3	39,1	28,2	34,2

Згідно з результатами групування, найбільш ефективною є торгівля канцелярськими товарами в тих підприємствах, що формують другу групу, в якій всі торговельні фактори мають середні по сукупності значення. Рентабельність становить 39,1 %, що більше на 4,8 відсоткових пункта, ніж у першій групі, й на 10,9 в. п. – ніж у третій. За обсягом середньорічного товарообігу друга група поступається третій майже у 2,0 рази та випереджає першу у 2,5 рази. Отже, збільшення рівня рентабельності характерне лише при підвищенні розміру номенклатури, торговельних площ, видатків на рекламу та логістику до визначених меж. Тобто відповідно до результатів дослідження дані показники повинні перебувати у рамках середніх чисел проведеного групування.

Підприємства першої групи мають найвищий показник доходності капіталу. Це свідчить, що чим менші торгові площі, товарооборот, номенклатура, логістичні та рекламні витрати, тим більша частка отримання валового доходу з 1 тис. грн капіталу. В даній групі цей показник склав 54,3 тис. грн

Підприємства третьої групи, де спостерігається найбільший оборот, розмір товарної номенклатури та торговельної площі, отримують найвищий рівень результативності. Так, на одного середньооблікового працівника підприємства третьої групи в середньому припадає 107,2 тис. грн валового доходу за рік, що майже удвічі більше, ніж у першій групі, та на 3 % більше, ніж у другій. Якщо виходити з того, що цей показник у підприємствах третьої групи майже удвічі більший, ніж у першій, то ця різниця є суттєвою, бо, порівняно з другою групою, ці показники близькі за значенням. Отримано пряму залежність віддачі торговельних площ (14,8 %) від їх розміру (130 кв. м), величини середньорічного обороту (1 921 тис. грн) та номенклатури (1 383 одиниці). Таким чином, маючи на меті підвищення показників результативності, доцільно нарощувати середньорічний товарооборот у торговельному процесі, тоді як підвищення ефективності капіталу і витрат може відбуватися і за названого та середнього товарообороту.

Розмір номенклатури є чинником, що формує ринкову пропозицію торговельних підприємств. На підставі цього було проведено дослідження впливу розміру номенклатури на економічну ефективність магазинів. За даною ознакою сформовано також три групи, в яких показники результативності суттєво різняться між собою (табл. 3) (розраховано автором на базі статистичних даних).

Таблиця 3

Вплив розміру номенклатури на економічну ефективність у магазинах канцелярських товарів м. Одеси (2008–2009 рр.)

Показники	Групи одиниць по сукупності за розміром номенклатури, од.			у середньому по сукупності
	1	2	3	
	до 450	451–900	понад 901	
Кількість магазинів у групі, од.	11	14	5	10
Середня величина номенклатури, од.	358	894	1 397	883
Середня торговельна площа магазину, кв. м	38	72	115	75
Середньорічний товарооборот, тис. грн	384	793	2023	1090
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	9	11	13	11
Середньорічні видатки на рекламні заходи, тис. грн	2,0	5,3	7,7	5,0
Середньорічні витрати на логістику, тис. грн	48,1	63,6	81,2	64,3
Отримано валового доходу в розрахунку на:				
– 1 середньооблікового працівника, тис. грн	70,3	82,3	120,1	90,9
– 1 кв. м торговельної площі, тис. грн	7,4	13,6	18,0	13,0
Отримано чистого прибутку в розрахунку на:				
– 1 тис. грн основного капіталу, тис. грн	54,9	50,1	35,4	46,8
– 1 тис. грн валового доходу, тис. грн	25,9	31,0	27,4	28,1
– 1 тис. грн витрат, тис. грн	33,3	42,1	27,2	34,2

Аналіз наведених матеріалів показує, що між торговельними підприємствами різних груп наявні відмінності в організації ведення їх збутової діяльності. Проте тенденції зміни показників результативності та ефективності мають однаковий вектор у всіх досліджуваних підприємств.

Так, підприємства першої групи мають найвищу питому вагу доходності капіталу. Менші значення розмірів торговельних факторів зумовлюють отримання більшої частки валового доходу з 1 тис. грн капіталу. Обсяг номенклатури тут складає близько 358 найменувань, що становить від третьої групи 25,6, а від другої – 40 %.

Максимальна рентабельність має місце в підприємствах другої групи, значення якої становить 42,1 %. За обсягом номенклатури середнє підприємство другої групи поступається значенням суб'єктів третьої групи майже у 1,6 раза та випереджає першу у 2,5 раза. Інші показники торговельної діяльності також перебувають у межах середніх значень сукупності. Це дає підставу для узагальнювального висновку, що збільшення рівня рентабельності характерне лише при підвищенні торговельних потужностей до певної межі.

Для підприємств третьої групи, де спостерігається найбільший оборот, розмір номенклатури та торговельні площі, не характерний найвищий рівень рентабельності, але отримано найвищі показники продуктивності працівників та віддачі торговельних площ. Згідно з таблицею 3, на одного середньооблікового працівника третьої групи в середньому щорічно припадає 120,1 тис. грн валового доходу, що на 70 % більше, ніж у першій групі, та на 46 % більше, ніж у другій. З одного кв. м торговельної площі отримано близько 18 тис. грн/рік, що у 2,4 раза більше, ніж у першій групі, та на 32,4 % більше, ніж у другій групі. Тобто нарощування потужностей торговельної діяльності зумовлює отримання найвищих показників результативності.

Таким чином, торговельним підприємствам варто враховувати, що:

- максимальну рентабельність продажів та окупність витрат забезпечує комерційна діяльність на торговельній площі в межах 50–100 кв. м, товарооборот у межах 500–1 000 тис. грн, величина номенклатури близько 900 одиниць;
- максимальну продуктивність працівників та доходність торговельних площ забезпечує нарощування потужностей магазину.

Ці вихідні положення практичного ведення торговельного бізнесу канцелярськими товарами доцільно використовувати магазинами при визначенні стратегічних напрямів своєї ринкової діяльності та організації торговельних процесів.

Взаємозв'язок факторної та результативної ознак для кожного показника підтверджено кореляційно-регресійним аналізом. Результативною ознакою обрано рентабельність діяльності торговельних підприємств (Y). Факторні ознаки: торговельна площа (X_1), величина номенклатури (X_2), середньорічний оборот (X_3), видатки на рекламу (X_4).

За результатами рішення багатофакторної торговельної функції «рентабельність – фактори торгівлі» коефіцієнт кореляції між рентабельністю та наведеними факторами склав 0,97. Це свідчить про тісний зв'язок між ними.

Рівняння регресії має такий вигляд:

$$Y = 31,67 - 0,15 X_1 + 0,04 X_2 - 0,02 X_3 + 0,51 X_4.$$

Установлено позитивний вплив величини номенклатури й рекламних видатків на рівень рентабельності торговельних магазинів, у той самий час як розміри торговельної площі та середньорічний оборот мають негативні значення коефіцієнтів регресії.

Абсолютною мірою точності є стандартна помилка, величина якої складає 0,0192 %. Вона вказує, що в даній вибірковій сукупності розрахункові значення результативної ознаки будуть відхилятися від емпіричних даних у середньому на

0,0192 % з розрахунку на 1 степінь вільності для даної сукупності. Коефіцієнт детермінації (0,95) свідчить, що до 95 % варіації рентабельності торгівлі канцелярськими товарами залежать від досліджуваних факторів торгівлі. На дію чинників, що не увійшли у модель, припадає 5 % варіації результативної ознаки. Нормований коефіцієнт детермінації становить 0,90 і свідчить, що побудована модель є досить точною – 90 % варіації рентабельності торгівлі канцелярськими товарами пояснюється зміною визначених факторів торгівлі.

На думку автора, отримана залежність витікає із специфіки функціонування роздрібно торгівлі, підтверджуючи необхідність розмаїття товарного асортименту для задоволення різноманітних потреб споживачів, сприяє підвищенню рівня рентабельності інформування покупців щодо наявності відповідних товарів та їх функціонального призначення, що безпосередньо пов'язано з рекламними видатками.

Зниження рівня рентабельності при зростанні торговельних площ пояснюється специфікою організації продажу канцелярських товарів. Адже їх реалізація здійснюється безпосередньо продавцями, переміщення яких по території повинно зводитися до мінімуму. Крім цього, наявність зайвої торговельної території потребує додаткових витрат на її придбання (оренду) та відповідне обслуговування, що зменшує окупність витрат.

Згідно з коефіцієнтом середньорічного обороту, відсутність ефекту від масштабів продажу свідчить про необхідність удосконалення в досліджуваних підприємствах бізнес-планування ринкової діяльності, організації логістики та каналів збуту, асортиментної збалансованості.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Діяльність суб'єктів малого підприємництва : стат. зб. – К. : Держ. комітет статистики України, 2009. – 167 с.
1. Діяльність суб'єктів малого підприємництва : стат. зб. – К. : Держ. комітет статистики України, 2010. – 185 с.
2. Роздрібна торгівля України у 2008 році : стат. зб. – К. : Держ. комітет статистики України, 2009. – 173 с.
3. Роздрібна торгівля України у 2009 році : стат. зб. – К. : Держ. комітет статистики України, 2010. – 173 с.
4. Статистичний щорічник України за 2008 рік [Електронний ресурс] : стат. інф. // Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Статистичний щорічник України за 2009 рік [Електронний ресурс] : стат. інф. // Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Статистичний щорічник України за 2010 рік [Електронний ресурс] : стат. інф. // Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Статистичний щорічник Одеської області за 2008 р. / за ред. Т. В. Стоянової. – О. : Головне управ. статистики в Одеській області, 2009. – 548 с.
8. Статистичний щорічник Одеської області за 2009 р. / за ред. Т. В. Стоянової. – О. : Головне управ. статистики в Одеській області, 2010. – 550 с.

Надійшла до редколегії 20.12.2011

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 330. 101

Н. М. Бондаренко

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто питання формування облікової політики як окремих підприємств загалом, так і малих підприємств зокрема. Розкрито зміст облікової політики та її призначення, встановлено порядок документального оформлення облікової політики. Обґрунтовано основні напрями підвищення ефективності облікової політики на малих підприємствах.

Ключові слова: бухгалтерський облік, малі підприємства, облікова політика, ефективність.

Рассмотрены вопросы формирования учетной политики как отдельных предприятий, так и малых предприятий в частности. Раскрыто содержание учетной политики и ее значение, определен порядок документального оформления учетной политики. Обоснованы основные направления повышения эффективности учетной политики на малых предприятиях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, малые предприятия, учетная политика, эффективность.

Features of accounting policy formation have been examined as for separate enterprises in general and for small businesses in particular. The value and the content of accounting policy have been determined and the order of its documentation is given. The main directions for improving the accounting policy effectiveness are settled for small businesses.

Key words: accounting, small enterprises, accounting policies, the effectiveness.

Одним із важливих питань організації бухгалтерського обліку на підприємстві є формування його облікової політики. Прийняття підприємством конкретної облікової політики на поточний фінансовий рік забезпечує організацію бухгалтерського (особливо аналітичного) обліку відповідно до показників форм річної фінансової звітності, зменшує трудомісткість і тривалість формування фінансової звітності, забезпечує використання оптимальних методів облікових робіт для отримання очікуваних результатів фінансово-економічної діяльності підприємства.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних і практичних аспектів формування облікової політики підприємств зробили вітчизняні вчені-економісти, зокрема: Ф. Бутинець, С. Голов, Г. Давидов, П. Житний, В. Завгородній, М. Пушкар, В. Сопко та ін. Проте особливості діяльності малих підприємств, ведення бухгалтерського обліку бухгалтером або власником підприємства, які не мають відповідної освіти у сфері обліку, спричиняють все частіше формальний підхід до її

формування, що зумовлює низьку ефективність облікової політики. За таких умов проблеми формування облікової політики підприємств в Україні досі залишаються актуальними.

Метою статті є дослідження механізму формування облікової політики на підприємствах малого бізнесу та розробка основних напрямів підвищення її ефективності.

Відповідно до мети поставлені такі основні завдання:

- висвітлити сутність облікової політики та її нормативно-правове регулювання;
- дослідити особливості формування облікової політики на малих підприємствах;
- визначити основні напрями поліпшення формування та реалізації облікової політики на малих підприємствах.

В умовах ринкової економіки розвиток малих підприємств – це ключ до інновацій, удосконалення, підвищення продуктивності та ефективнішої конкуренції. Водночас бухгалтерський облік є особливо важливою функцією ефективного управління малими підприємствами, знаряддям контролю за раціональним і економічним використанням ресурсів з метою досягнення комерційного успіху і виконання фінансових обов'язків перед державою.

Малі підприємства, як і всі інші суб'єкти господарювання України, зобов'язані вести оперативний і бухгалтерський облік господарських операцій, складати фінансову, податкову та статистичну звітність. При цьому організація бухгалтерського обліку на малих підприємствах повинна базуватися на загальноприйнятих в Україні й у міжнародній практиці принципах і методичних засадах, установлених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» і положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Встановлені цими нормативно-правовими актами принципи є базовими правилами, якими слід керуватися при веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансової звітності. Одним із них є принцип послідовності, який передбачає постійне (із року в рік) використання підприємством обраної облікової політики.

Термін «облікова політика» законодавчо закріплений у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року № 996-XIV та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [1; 2].

Міжнародний стандарт фінансової звітності 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» визначає, що облікові політики – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансових звітів [3]. Підприємство з урахуванням особливостей діяльності має вибрати найбільш ефективні для нього правила, принципи, методи, процедури та використовувати їх при веденні обліку і складанні звітності.

У Російській Федерації наказом Мінфіну № 60н від 09 грудня 1998 року затверджено положення з бухгалтерського обліку «Учетная политика организации», у якому облікова політика визначена як сукупність способів ведення бухгалтерського обліку, а саме: первинного спостереження, вартісного вимірювання, поточного групування та підсумкового узагальнення фактів господарської (статутної та іншої) діяльності. Облікова політика повинна бути розкрита в складі публічної бухгалтерської звітності [4]. Крім того, з 2002 р. в Російській Федерації є обов'язковим подання документа про облікову політику для цілей оподаткування (до подання першої податкової декларації з ПДВ, податку на прибуток, єдиного податку).

У фаховій літературі можна виокремити два підходи до визначення облікової політики. Перший підхід практично дублює законодавче визначення облікової політики і трактує її як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємствами для складання та подання фінансової звітності. Другий – визначає облікову політику в широкому розумінні як управління обліком та у вузькому як сукупність способів ведення обліку (вибір конкретних методик ведення обліку) [5].

Отже, справедливо стверджувати, що порядок бухгалтерського обліку та значення показників фінансової звітності великою мірою залежать саме від облікової політики, обраної на підприємстві.

За нині діючим законодавством підприємствам надано право самостійно визначити облікову політику. Так, підприємство самостійно визначає параметри та напрями облікової політики; обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них із дотриманням єдиних методологічних засад та з урахуванням особливостей господарської діяльності й наявної технології обробки облікових даних; розробляє систему і форми управлінського обліку, звітності й контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів; затверджує правила документообороту і технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку.

При розробці й прийнятті облікової політики необхідно враховувати, що згідно з п. 2 ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві належать до компетенції його власника (власників) або уповноваженого органу (посадової особи), відповідно до законодавства та установчих документів [1]. Тобто відповідальність за організацію обліку, у тому числі і формування облікової політики, несе власник підприємства або його керівник.

Відповідно до листа Міністерства фінансів України «Про облікову політику» повноваження власника (власників) підприємства встановлювати облікову політику реалізується через визначення у розпорядчому документі переліку методів оцінки, обліку і процедур, щодо яких нормативно-методична база передбачає більше ніж один їх варіант. Розпорядчий документ складається виконавчим органом управління підприємства і подається на затвердження (погодження) власнику (власникам) [6].

Розпорядчий документ про облікову політику може бути прийнятий як базисний на час діяльності підприємства, до якого за необхідності вносяться зміни з визначеного часу. У разі внесення до облікової політики змін, що за обсягом охоплюють більшу частину тексту або істотно впливають на її зміст, розпорядчий документ про облікову політику доцільно повністю викласти в новій редакції [6].

Як показує практика, переважна більшість підприємств документальне оформлення облікової політики здійснює у вигляді Наказу про облікову політику, який після його затвердження набуває статусу юридичного документа. Наказ про облікову політику є основним внутрішнім організаційно-розпорядчим документом, яким регулюється організація облікового процесу на підприємстві та є обов'язковим для виконання всіма службами і працівниками підприємства. Типової форми Наказу про облікову політику немає, оскільки обсяг та порядок його формування не регламентований жодним нормативним документом. Тому при його складанні необхідно керуватися професійним судженням та вимогами законодавчих актів і нормативних документів. При цьому положення облікової політики можуть міститися як у тексті наказу, так і в додатках до наказу. Однак не слід включати до наказу про облікову політику норми, які визначені законодавчими актами та нормативними документами і не потребують вибору від підприємства, а також способи відображення об'єктів у бухгалтерському обліку, які від-

сутні на підприємстві. Це дасть можливість скоротити обсяг наказу і час на його формування. При появі нових об'єктів бухгалтерського обліку, не характерних для фінансово-господарської діяльності підприємства, необхідно внести доповнення до наказу про облікову політику.

Затвердженій формі наказу про облікову політику немає, тому він складається в довільній формі, виходячи із специфіки діяльності підприємства і потреб управління. Однак згідно з листом Міністерства фінансів України «Про облікову політику» повинні бути відображені такі елементи [6]:

- метод оцінки вибуття запасів;
- періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
- порядок обліку (ідентифіковано чи загалом) і розподілу транспортно-заготівельних витрат;
- окремий субрахунок обліку транспортно-заготівельних витрат;
- метод амортизації необоротних активів;
- вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів;
- клас 8 та / або 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку;
- періодичність (період) зарахування сум дооцінки необоротних активів до нерозподіленого прибутку;
- метод обчислення резерву сумнівних боргів;
- перелік створюваних забезпечень майбутніх витрат і платежів;
- порядок оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг;
- сегменти, пріоритетний вид сегмента, засади ціноутворення у внутрішньогосподарських розрахунках;
- перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат, база їх розподілу;
- перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);
- порядок визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом;
- база розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу;
- поріг суттєвості щодо окремих об'єктів обліку;
- переоцінка необоротних активів;
- періодичність відображення відстрочених податкових активів і відстрочених податкових зобов'язань;
- перелік філій, представництв, відділень та інших відокремлених підрозділів підприємства, виділених на окремий баланс.

Сам наказ про облікову політику повинен цілком (повністю) відображати особливості організації та ведення бухгалтерського обліку і складання звітності на підприємстві. При цьому він може бути складений у загальній формі, а може містити розділи і додатки. На практиці найчастіше наказ про облікову політику складається у загальній формі без виділення розділів.

Облікова політика підприємства приймається на кілька років і не повинна змінюватися щорічно. В Україні це визначається принципом бухгалтерського обліку, а саме принципом послідовності.

Зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених П(С)БО. Відповідно до П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» [7], облікова політика може змінюватись у таких випадках (рис. 1). Облікова політика підприємства та її зміни розкриваються у примітках до річної фінансової звітності в описовій формі або прикладанням копії розпорядчого документа про встановлення і змінення облікової політики.

Система бухгалтерського обліку та звітності підприємств малого бізнесу в Україні має свої специфічні особливості, які, насамперед, зумовлені особливостями

ми їх господарської діяльності, а також нормами законодавства України, що безпосередньо позначається на організації та формуванні облікової політики.

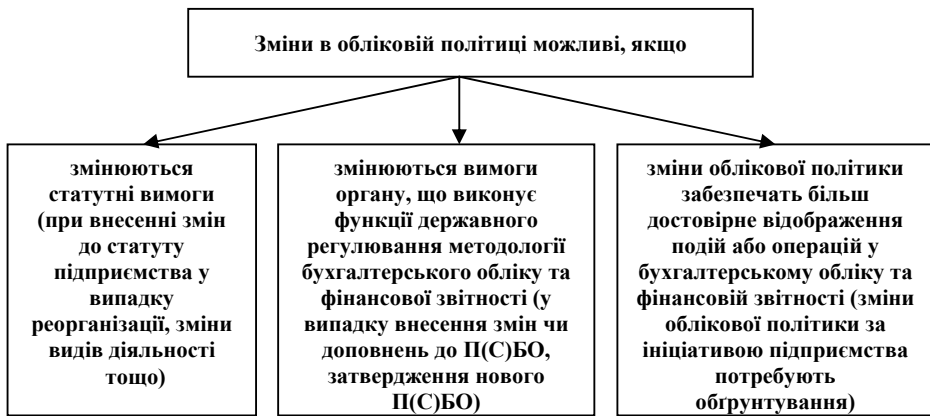


Рис. 1. Зміни облікової політики підприємства

В Україні термін «мале підприємство» офіційно існує з 1991 р. з прийняттям Закону України «Про підприємства в Україні» (втратив чинність з 01.01.2004 р.), який визначив критерії малих підприємств за галузями залежно від чисельності працюючих. Сьогодні критерії поділу підприємств за їх розміром встановлені Господарським кодексом України. Так, відповідно до п. 7 ст. 63 Господарського кодексу [8] залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік всі підприємства поділяються на малі, середні та великі. Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 млн. грн. У ст. 1 Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» містяться такі ж критерії, якими користуються при визначенні суб'єкта малого підприємництва [9].

Отже, до основних особливостей функціонування малих підприємств можна віднести: невелику чисельність працюючих, невеликий обсяг облікової роботи та обмежені фінансові можливості щодо залучення висококваліфікованих фахівців із бухгалтерського обліку.

Так, обмеженість чисельності працюючих на малих підприємствах змушує керівництво мінімізувати управлінський персонал, а обсяг облікової роботи та обмеженість фінансових ресурсів не потребує створення окремого структурного підрозділу для ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

Свідомий вибір елементів облікової політики передбачає їх базування на оптимізації оподаткування, виваженій інвестиційній і дивідендній політиці. Дослідження облікової практики малих підприємств свідчить про нехтування цими обставинами, що зумовлено як суб'єктивно (незначний досвід роботи працівників і невідповідність кваліфікаційним вимогам), так і об'єктивно (нездійснення зовнішнього контролю якості ведення бухгалтерського обліку, високий рівень тіньової економіки).

Одним із суттєвих факторів, що впливає на облікову політику малих підприємств, є можливість застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.

Спрощена система оподаткування для малих підприємств передбачає заміну сплати певних видів податків, зборів та платежів єдиним податком.

У сучасних умовах господарювання недоцільне застосування традиційної системи обліку та звітності на малих підприємствах, ця система є достатньо гро-

міздкою і трудомісткою, а за невеликої кількості господарських операцій та обмеженості функціональних служб – неефективною і навіть зайвою. Вимоги, які висуваються до обліку на малих підприємствах – це: простота, ясність, юридична обґрунтованість.

З метою спрощення обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва за-тверджено:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», яке передбачає скорочену більше ніж удвічі кількість показників Балансу (ф. № 1-м) та Звіту про фінансові результати (ф. № 2-м) [10].

2. Спрощений План рахунків бухгалтерського обліку, яким передбачено лише 27 рахунків, та спрощені методики обліку витрат і визначення фінансових результатів. При цьому зазначено, що суб'єкти підприємницької діяльності застосовують спрощений План рахунків у випадку складання ними фінансової звітності відповідно до вимог П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [11].

3. Методичні рекомендації щодо застосування регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами, якими передбачено просту (ведення лише журналу господарських операцій) і спрощену (ведення журналу, Відомостей № 1-м – № 5-м та оборотно-сальдової відомості) форми бухгалтерського обліку [12].

Малі підприємства вибирають елементи облікової політики винятково виходячи з міркувань економічної ефективності й особливостей своєї діяльності, оскільки від установлених методів обліку залежить не тільки об'єктивність і точність розкриття інформації в їх фінансовій звітності, а і величина чистого прибутку підприємства.

Аналіз нормативної регламентації організації та ведення бухгалтерського обліку в Україні, наукової літератури з формування наказів з облікової політики, практики господарювання щодо облікової політики дає можливість визначити такі групи елементів формування облікової політики малих підприємств [13]:

1. Форма ведення бухгалтерського обліку та форми його організації.

Щодо форм організації бухгалтерського обліку, то згідно з п. 4 ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1] для забезпечення ведення бухгалтерського обліку підприємство самостійно обирає одну з чотирьох форм його організації (рис. 2).

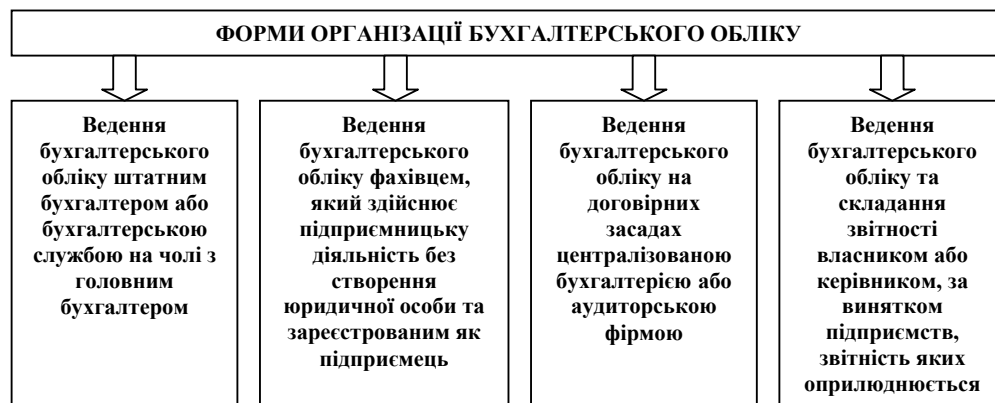


Рис. 2. Варіанти вибору форми організації обліку на підприємствах малого бізнесу

Основою бухгалтерського обліку є чітке та обов'язкове документування усіх господарських операцій. У процесі організації документування і документообігу малі підприємства, як і інші підприємства та організації України, керуються ви-

могами Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність», а також Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку.

Для документування господарських операцій на малих підприємствах можуть застосовуватися типові міжвідомчі форми первинних документів або відомчі форми, також їм надано право самостійно розробляти первинні облікові документи з урахуванням особливостей господарської діяльності і потреб управління.

Перевірені дані цих первинних документів реєструються й узагальнюються в облікових реєстрах, склад яких визначається формою бухгалтерського обліку.

2. Способи ведення бухгалтерського обліку, що розробляються підприємством.

3. Елементи облікової політики, які враховують спеціалізацію підприємств. Результатом відпрацювання цих елементів є розроблення робочого плану рахунків, обов'язкової складової наказу з облікової політики.

4. Елементи облікової політики, що виникли в діяльності підприємства у звітному періоді. Ця група елементів має бути оформлена як додаток до наказу про облікову політику.

5. Обов'язкові елементи облікової політики. В багатьох стандартах, що регламентують методологію обліку за окремими об'єктами, передбачена можливість використання одного з варіантів.

Отже, визначення облікової політики на підприємстві – дуже трудомісткий і відповідальний процес. Розроблення і прийняття облікової політики підприємства має ґрунтуватися не тільки на глибокому і всебічному вивченні ринкового середовища, потенціалу і перспектив розвитку підприємства, нормативної бази діяльності і ведення облікових робіт, а й на інформації, одержаній бухгалтером-аналітиком після ґрунтовного проведення розрахунків та оцінки фінансових наслідків вибору того чи іншого методу облікової політики.

Висновки. Теоретичні та практичні дослідження формування та застосування облікової політики на малих підприємствах дозволили визначити основні напрями підвищення її ролі в сучасних умовах господарювання:

- оскільки законодавством в Україні досі не встановлено єдиних правил формування облікової політики, то, враховуючи досвід Російської Федерації та вимоги МСФЗ, доречно було б затвердити національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Облікова політика», в якому передбачити принципові положення з конкретних принципів, основ, домовленостей, правил та практики, застосованих суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансових звітів;
- розробити та прийняти типову форму наказу про облікову політику, в структурі якого передбачити такі частини: загальні положення (преамбула), методика бухгалтерського обліку, техніка ведення бухгалтерського обліку, організація бухгалтерського обліку.

Реалізація запропонованих заходів сприятиме підвищенню статусу та дієвості облікової політики на малих підприємствах.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – № 10. – С. 3–8.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87 // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – № 10. – С. 9–12.
3. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004 ; пер. з англ. / за ред. С. Ф. Голова. – К., 2005. – Ч. 1. – 1340 с.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации», ПБУ 1/98, утверждено приказом Министерства финансов РФ от 9.12.1998 г. № 60н в ред. При-

каза Минфина России от 30.12.1999 г. № 107н [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www1.minfin.ru>

5. **Кутер М. И.** Бухгалтерский учет: основы теории и практики : учеб. пособ. / М. И. Кутер. – М. : Экспертное бюро-М, 1997. – 460 с.

6. Лист Міністерства фінансів України «Про облікову політику» від 21.12.2005 р. № 31-34000-10-5/27793 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005 – № 12. – С. 60.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.05.99 р. № 137 // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – № 10. – С. 36–37.

8. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV.

9. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 р. № 2063-III.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затв. наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39 // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – № 10. – С. 119–125.

11. Спрощений План рахунків бухгалтерського обліку, затв. наказом Міністерства фінансів України від 19.04.2001 р. № 186.

12. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами, затв. наказом Міністерства фінансів України від 25.06.2003 р. № 422.

13. **Давидов Г. М.** Облікова політика : навч. посіб. / Г. М. Давидов, Н. С. Шалікова. – К. : Знання, 2010. – 479 с.

Надійшла до редколегії 11.01.2012

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 338.43

В. А. Федорова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

ПЕРСПЕКТИВИ РИНКІВ ПРОДОВОЛЬСТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто позитивні та негативні чинники впливу формування ринків продовольства в Україні та перспективи виходу української продукції на світовий ринок.

Ключові слова: ринки, продовольство, світовий ринок, відкрита економіка, Україна.

Рассмотрены позитивные и негативные факторы влияния формирования рынков продовольствия в Украине и перспективы выхода украинской продукции на мировой рынок.

Ключевые слова: рынки, продовольствие, мировой рынок, открытая экономика, Украина.

Positive and negative consequences of forming food markets in Ukraine and prospects of going Ukrainian products into a world market are considered.

Key words: markets, food, global market, open economy, Ukraine.

Становлення аграрного ринку України почалося у 1995 році з прийняттям Указу Президента України «Про заходи щодо реформування аграрних відносин», поява якого є результатом стрімкого поглиблення у 1991–1994 рр. диспаритету цін на промислову і сільськогосподарську продукцію [1]. Перехід до ринкової економіки, реформування аграрного сектора відповідно до вимог економічних законів ринку зумовлюють особливу увагу до формування продовольчих ринків у нових умовах.

Інтегруючи у світову економіку, Україна має чітко визначити параметри продовольчої безпеки, розробити стратегію і напрями розвитку національного агропромислового комплексу з урахуванням раціонального використання його потенціалу та посилення експортної орієнтації. Тому створення та розвиток продовольчих ринків в Україні та сприяння торгівлі з іншими країнами є одним із пріоритетних завдань держави.

Торгівля товарами на продовольчому ринку може бути обґрунтована за допомогою теорій міжнародної торгівлі, адже Україна бере активну участь у товарно-грошових відносинах з іншими країнами світу стосовно продовольчих товарів. Зокрема, дослідження проблем функціонування на конкурентоспроможних ринках постійно проводились у розвинутих країнах. Велику увагу цьому питанню приділяли як зарубіжні вчені-економісти: Г. Азоев, М. Портер, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Сміт, Д. Томпсон, Ф. Хайєк, Е. Чемберлін, А. Юданов, так і вітчизняні: А. В. Гличев, М. П. Капінський, Р. С. Кириченко, М. І. Круглов, Е. В. Минько, В. Пухальський, Р. Хойср, О. М. Царенко.

Найголовнішим завданням даної статті є визначення економічного потенціалу аграрного сектора держави, що може бути використаний при здійсненні тор-

гівлі з міжнародними партнерами, та розкриття основних проблем у створенні захисту національних виробників суто ринковими бар'єрами. У роботі використаний широкий спектр методів наукового аналізу та дослідження міжнародних економічних відносин (метод порівняльного аналізу, статистичного аналізу, метод логічного аналізу). Для подання фактичного матеріалу був задіяний табличний метод; для визначення змін у часі – динамічний.

Продовольчий ринок є єдністю його суб'єктів (продавців і покупців), необхідних один одному, незважаючи на значний конфлікт інтересів. Те, що урівноважує попит і пропозицію, є ринкова ціна, яка неминуче усуває з ринку певну частину як покупців, так і продавців: для перших вона недоступна, для других – руйнівна. Тому в розвинених країнах державний вплив на стан продовольчого ринку здійснюється за допомогою двох важелів: бюджетні трансферти фермерам і адресна продовольча допомога уразливим верствам населення, вони пом'якшують гостроту цінових протиріч між споживачами і виробниками продовольства [2].

Згідно з постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання», формування цін на продовольчі товари здійснюється з урахуванням планованого обсягу їх виробництва, економічно обґрунтованих планованих витрат, визначених на підставі галузевих технологічних нормативів (норм) матеріальних витрат, техніко-економічних розрахунків та кошторисів, ставок податків і зборів (обов'язкових платежів) та цін у планованому періоді, визначених на підставі прогнозних індексів зміни цін виробників.

Планований обсяг виробництва продовольчих товарів визначається окремо за їх видами (найменуваннями) відповідно до попиту та пропонування, а також з урахуванням підвищення рівня:

- технологічного процесу виробництва шляхом здійснення заходів з його автоматизації та механізації, застосування прогресивних технологій;
- організації виробництва і поліпшення умов організації праці та операційно-виробничого планування, удосконалення системи управління і матеріально-технічного забезпечення господарської діяльності.

Планування витрат здійснюється на підставі галузевих технологічних нормативів використання матеріальних та паливно-енергетичних ресурсів, норм і розцінок з оплати праці, нормативів витрат з управління та обслуговування виробництва.

Витрати, об'єктивне нормування яких неможливе, плануються з урахуванням економічно обґрунтованих планованих витрат за попередній рік, прогнозу індексів зміни цін виробників та техніко-економічних розрахунків [3].

Процес інфляції, що постійно міняє цінові рівні і пропорції, викликає необхідність застосування в аналізі вартісних показників статистичного прийому дефляції, цінового росту, що усуває вплив, на їх динаміку. Найточніший метод дефляції – перерахунок усього динамічного ряду в єдиних цінах звітного періоду. Не такий точний, але технічно менш трудомісткий, а тому частіше вживаний метод числення цінових індексів-дефляторів – це вимір річного цінового зрушення шляхом використання цін попереднього року, які порівняні із подальшим визначенням ланцюгового індексу для дефляції динаміки явища за увесь період, що вивчається [2].

Слід підкреслити, що сільське господарство є відносно стабільною галуззю, яка повільніше, ніж інші галузі, пристосовується до змінюваних економічних і технологічних умов. Іншими словами, воно, будучи особливою галуззю економіки, не може регулюватися чисто економічними силами попиту і пропозиції; тут потрібні державне регулювання і підтримка [4].

В аграрній економіці регулювання ринку є особливим, адже виробництво залежить від погодних умов, а попит на продукцію у споживачів відносно стабіль-

ний. Таким чином, частими є зміни цінових ситуацій, тому держава спрямовує свої дії на регулювання і підтримку доходів виробників, а також здійснює інтервенційну політику. Велике значення має своєчасність регулювання, оскільки сільське господарство є сезонною галуззю [5].

Одним з аспектів глобалізації світової економіки є формування міждержавної стратегії торгівлі сільськогосподарською продукцією, у процесі реалізації якої на міжнародній арені стикаються інтереси різних груп країн. Сільськогосподарський сектор більшості економічно розвинених країн захищений складною і достатньо ефективною системою державних заходів, які включають такі інструменти як тарифна система, нетарифні обмеження, кількісні обмеження імпорту, квотування експорту та ін.

При вступі України до СОТ узгоджувались позиції щодо: 1) поступового усунення всіх форм експортних субсидій і обмежень на експортні кредити, продуктову допомогу і державні експортні торговельні підприємства; 2) зменшення внутрішньої підтримки, що деформує торгівлю, від 50 до 85 % з використанням зв'язаної формули, деяких обмежень на спеціальну продуктову підтримку і «зелену» підтримку; 3) скорочення тарифів на 50–73 % з використанням зв'язаної формули, яка передбачає більше зниження для вищих тарифів. Вищевказані інтервали зниження стосуються лише розвинутих країн. Найменш розвинуті країни звільняються від скорочення тарифів та внутрішньої підтримки, а для інших країн, що розвиваються, пропонуються принаймні на третину нижчі зобов'язання щодо скорочення та довший період їх запровадження, ніж для розвинутих країн [6].

На світовому ринку продовольчих товарів Україна одночасно є експортером і імпортером сільськогосподарської продукції. Тому важливо з'ясувати її положення на світовому ринку, які продукти експортуються (імпортуються), та які країни є основними торговельними партнерами та конкурентами.

Структура українського експорту показана на рисунку 1.

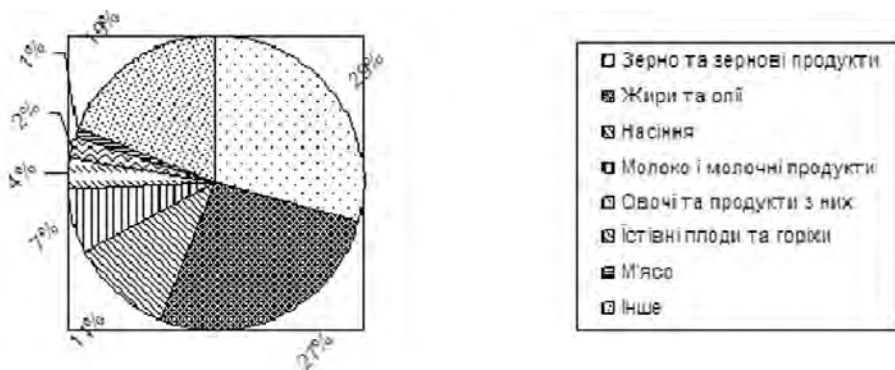


Рис. 1. Структура експорту продовольчих товарів України у 2010 р.

Рисунок 1 дозволяє виділити дві великі товарні групи серед продовольчих товарів, які є основними статтями українського експорту: зерно та зернові продукти (29 %), жири та олії (27 %). Ці групи товарів далі будуть розглядатися більш детально.

У 2008 р. Україна посідала третє місце серед світових експортерів зерна, після США та ЄС. У 2009 р. експорт зернових в Україні зменшився на 4 702 тис. т через зменшення врожайності та несприятливі кліматичні умови. У 2010 р. також скоротився загальний експорт агропродовольчої продукції. Через це Україна втратила одну позицію у світовому рейтингу експортерів зерна. Нині світовий ринок зерна контролюють п'ять основних експортерів: США, ЄС, Канада, Арген-

тина, Росія. Сумарні експортні пропозиції зерна з боку основної п'ятірки експортерів складають понад 60 % усього обсягу світової торгівлі. Зараз частка України на світовому ринку зернових складає 7 % і вона посідає сьоме місце. Упродовж останніх сезонів вона входить до числа найбільших експортерів зерна, поставляючи на зовнішні ринки понад 20 млн т зерна. Основними конкурентами України на світовому ринку зерна є США, ЄС, Аргентина, Канада, Росія та Австралія [8].

Основа українського експорту серед зернових – пшениця (близько 50 % усього експорту), ячмінь (27 %) кукурудза (23 %). При цьому в торгівлі ячменем Україна займає лідируючі позиції на ринку, по кукурудзі – міцно затвердила-ся на четвертому місці. 7 жовтня 2010 року уряд прийняв постанову про введення квот на експорт зерна з України для забезпечення продовольчої безпеки. Були встановлені квоти на експорт пшениці (1 000 тис. т), ячменю (200 тис. т), кукурудзи (30 000 тис. т), жита та гречки (по 1 тис. т). Міністерство аграрної політики вважає, що застосування таких інструментів не заборонене СОТ і є вимушеним заходом [9].

Основними імпортерами кукурудзи у 2010 році були Єгипет (30 %), Сирія (10 %), Ізраїль (10 %), Лівія (7 %), Португалія (7 %) та Іспанія (7 %). Основною відмінністю цієї зернової культури від інших, які експортує Україна, є те, що вона користується значним попитом не тільки в країнах Азії та Африки, а й у країнах Європейського Союзу. Основними покупцями з ЄС є Португалія та Іспанія. У 2010 р. Україна посіла четверте місце серед країн-експортерів кукурудзи, поставивши на зовнішні ринки 5,5 млн. тонн. Світовим лідером є США – 49,532 млн. тонн [10].

Головною проблемою експорту українського зерна залишається існування експортних квот на цю продукцію. Основна мета введення квот за ситуації, коли на внутрішньому ринку немає дефіциту зерна, – утримати внутрішні ціни на зерно і, відповідно, хліб та інші продукти харчування від дорожчання (хоча офіційно висувуються й інші версії на зразок запобігання скупці зерна трейдерами «за безцінь») [11].

На зовнішньому ринку склалась така ситуація, що Україна є не тільки експортером, а й імпортером продовольчої продукції. Взагалі, виробляючи велику кількість продовольчих товарів, Україна здатна забезпечити внутрішнє споживання продовольства самостійно, але оскільки попит українських споживачів досить різноманітний, виникає потреба в імпорті (рис. 2).

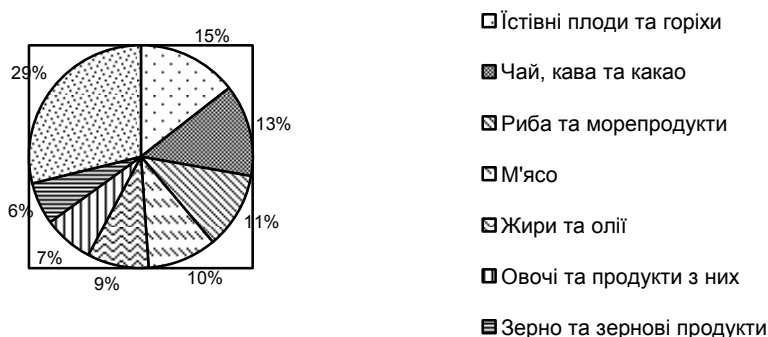


Рис. 2. Структура імпорту продовольчих товарів у 2010 р.

Рисунок 2 показує, що в структурі імпорту продовольчих товарів України переважають такі товарні категорії: їстівні плоди та горіхи (15 %), чай, кава та какао (13 %), риба та морепродукти (11 %) та м'ясо (10 %). Це саме ті товари, виробництво яких є недостатнім на внутрішньому ринку країни.

Маючи сприятливі природні умови, масиви родючих чорноземів, значний трудовий потенціал, розвинену транспортну інфраструктуру, вигідне економіко-географічне положення, сприятливі економіко-географічні умови, Україна може стати значним виробником сільськогосподарської і продовольчої продукції, одним із лідерів-експортерів на світовому ринку. Зараз головне завдання нашої країни – зміцнювати свої позиції на світовому продовольчому ринку і, по можливості, розширювати ринки збуту своєї продукції. За стабільного експорту імпорту залежність держави від багатьох груп товарів стане менш болючим питанням.

В Україні, як і в усьому світі, в останні роки має місце недотримання принципів системності та збалансованості щодо вирощування окремих сільськогосподарських культур. Порушується принцип екологічності або, у широкому розумінні проблеми, – принцип ноосферизму, що був запропонований академіком В. І. Вернадським. Проявами цього є, наприклад, незбалансоване зростання використання посівних площ для вирощування соняшнику, рапсу з метою експорту насіння як сировини або як кінцевої продукції. Зневажання правилами сівозмін має наслідком погіршення якості земельних ресурсів, що у стратегічній перспективі негативно впливатиме на стан продовольчої безпеки в Україні [13].

Слід також зазначити, що за умов експортноорієнтованого аграрного виробництва його ефективність на внутрішньому ринку повністю залежить від ситуації на світовому ринку [14] (рис. 3).

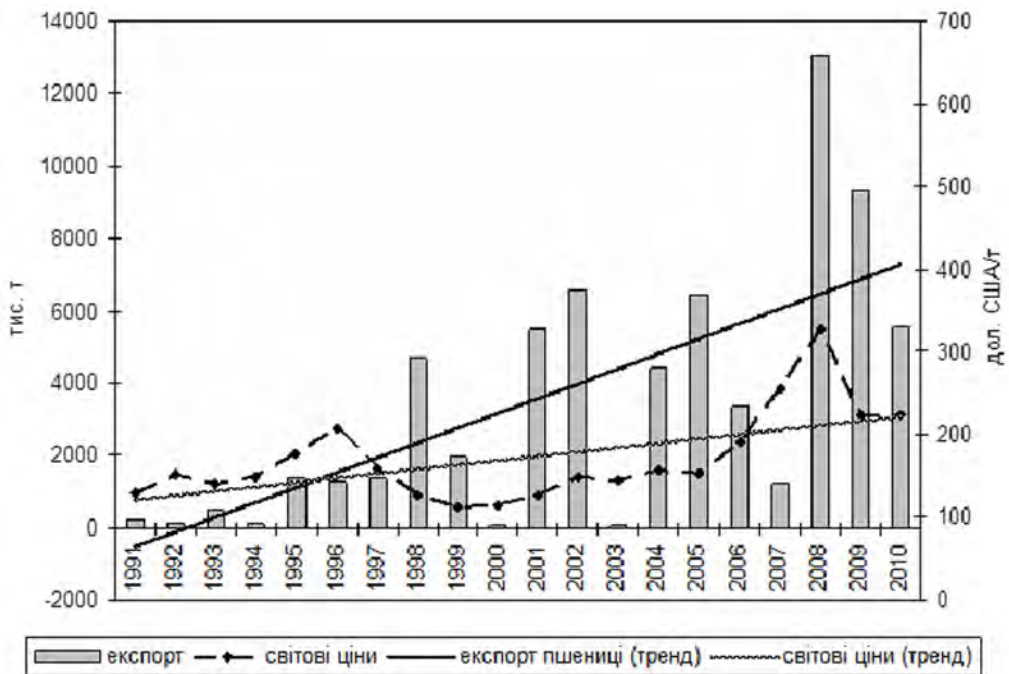


Рис. 3. Залежність обсягу експорту української пшениці від рівня світових цін у 1991–2010 рр.

Як видно з рисунка 3, спостерігається пряма залежність між обсягами експорту української пшениці і рівнем світових цін на неї (зі зростанням цін зростає експорт). Коефіцієнт кореляції цих двох параметрів досить високий. Проте такий результат доводить, що світові ціни є не єдиним визначальним фактором впливу на обсяги українського експорту. Окрім світових цін, доцільно також перерахувати інші фактори, які безпосередньо впливають на експорт української пшениці. До них належить, перш за все, урожайність. Як уже відзначалось раніше, на обсяги виробництва, а отже, і експорту, будь-якої продукції рослинництва

тва впливає рівень її урожайності, який залежить від природно-кліматичних умов і родючості ґрунтів. Іншим фактором, який впливає на експорт, є його державне регулювання, тобто підтримка або встановлення обмежень. У 2010 р. скорочення експорту пшениці відбулось за рахунок уведення експортних квот на неї. Серед другорядних чинників можна виділити державну політику України, тобто її взаємовідносини з іншими країнами світу, куди вона здійснює свої експортні поставки; втрати виробництва; рівень внутрішнього споживання; посівні площі тощо.

Для України в цих умовах важливим є забезпечити населення продукцією власного виробництва, розширюючи свої експортні можливості у реалізації своєї сільськогосподарської продукції як для продовольчих цілей, так і для виробництва біопалива. При цьому необхідно постійно відстежувати і досліджувати ті загрози, які порушують функціонування національної продовольчої безпеки, що особливо важливо в умовах загострення світової продовольчої кризи [17].

Значною мірою перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на світовому ринку такі чинники:

– ринки багатьох розвинутих країн захищені високими тарифами. Наприклад, середньозважені тарифи на м'ясо та м'ясопродукти в ЄС становлять 67,3, на молочні продукти – 56, зернові – 78,3, цукор – 129 %. Після застосування формули зниження, яка пропонується Доха-раундом, вони становитимуть відповідно 22,2, 19,7, 25,2 та 39,2 %. Для порівняння: зв'язаний тариф на м'ясо та м'ясопродукти для України зафіксовано на рівні 12–15, молочні продукти – 10, зернові – 5–20, цукор – 50 % (поза тарифною квотою). Таким чином, навіть після скорочення за формулою Доха-раунду тарифний захист агропродовольчого ринку України буде набагато нижчим (звичайно, до формування зони вільної торгівлі з ЄС);

– низький рівень розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи, що проявляється у високій вартості банківських кредитів та позик (невеликі суми на два-три роки. У вартість кредитів для аграріїв враховуються високі ризики кожного позичальника, рівень його рентабельності і резервів під ризики, залежно від цих чинників деякі позичальники отримують позики під 18–21 %, а кредитування короткострокових торгових операцій проводиться під 25–35 % річних у гривнях, у той час як фермерам у країнах ЄС надаються кредити терміном до 20 років під 2–3 % річних), відсутності галузевих кооперативних банків (Райффайзен Банк у Німеччині, Народні банки в Іспанії та Австрії, Кооперативний банк у Великобританії були створені безпосередньо для фінансування потреб аграрних кооперативів), нерозвиненості в Україні сфери страхування кредитних та виробничих ризиків;

– нерозвиненість інфраструктури АПК, що викликає збільшення вартості виробництва, значні втрати продукції під час її транспортування та зберігання;

– недостатня гармонізація українських стандартів якості з міжнародними (лише 52 % українських стандартів для сільськогосподарської продукції гармонізовано з міжнародними);

– низька капіталізація вітчизняних сільськогосподарських підприємств, яка обмежує їх можливості щодо залучення додаткових коштів для розвитку бізнесу;

– переважно низький рівень спеціалізації функціонуючих господарств – більшість вітчизняних сільськогосподарських підприємств займаються рослинництвом і тваринництвом, виробляючи при цьому 10–20 найменувань продукції. Навіть вузькоспеціалізовані господарства, де в структурі товарної продукції на один з її видів припадає 75 % і більше, виробляють їх ще 10 або більше. Фермери країн ЄС обмежуються виробництвом лише двох–трьох видів сільськогосподарської продукції;

– недостатність державного цільового фінансування науково-прикладних розробок в аграрному секторі, що зумовлює незадовільну якість насінневого та

племінного матеріалу, обмежує продуктивність сільськогосподарського виробництва;

- недостатня активність державної політики щодо підтримки родючості ґрунтів, яка спричинює збільшення частки ґрунтів, непридатних для ведення сільськогосподарства (змиті, піддані вітровій ерозії, засолені, солонцюваті, перезволожені тощо) до 20 % орних земель;

- занепад вітчизняної машинобудівної галузі та обмеженість фінансових можливостей сільськогосподарських виробників (зараз 85 % сільськогосподарської техніки є фізично та морально застарілою);

- фактичне знищення кооперативних традицій, що викликало збільшення частки виробництва сільськогосподарської продукції у господарствах населення (82 % – у заготівлі молока, 63 % – у заготівлі м'яса, 50 % – у заготівлі яєць, 88 % – у заготівлі плодово-ягідної продукції, 89 % – у заготівлі овочів), тоді як основою ефективного функціонування аграрного сектора в країнах ЄС є саме кооперативні організації, членами яких є понад 100 млн. осіб, і на яких зайнята 6 млн найманих працівників [14].

На сьогоднішній день є декілька головних умов, за яких можна досягти суттєвого збільшення виробництва основних сільськогосподарських культур. Це, насамперед, інтенсифікація виробництва та підвищення врожайності. Другою обов'язковою умовою є впровадження сучасних енергозберігальних технологій вирощування сільськогосподарських культур у господарствах різних кліматичних зон. Величезну роль у забезпеченні збільшення виробництва сільгоспкультур відіграє удосконалення землекористування та формування оптимальної структури посівних площ залежно від природно-кліматичних умов та зональної спеціалізації. За попередніми підрахунками, це дозволить підвищити врожайність на 10 %.

Упровадження у виробництво нових високопродуктивних сортів і гібридів сільськогосподарських культур, оновлення елітного та репродукційного насіння, забезпечення посіву насінням не нижче його репродукції дасть змогу збільшити врожайність та виробництво зерна до 30 %. Підвищення врожайності на 25 % можна досягти за рахунок збільшення внесення мінеральних добрив у розрахунку на запланований урожай та з урахуванням агрохімічних показників ґрунтів. І, нарешті, обов'язкове проведення хімічної меліорації сільськогосподарських земель та комплексу заходів з інтегрованого захисту рослин від шкідників, хвороб та бур'янів здатне підняти врожайність на 15 % [18].

Висновки. Україна має достатній потенціал, щоб до 2015 року стабілізувати виробництво зерна в межах 80 млн т та олійних культур в межах 15 млн т. Зараз Україна не має змоги розширювати географію експорту основної експортно-орієнтованої продукції (зернових та олійних культур) через значну конкуренцію з боку США, Австралії та ЄС. Тому зараз головне завдання – утримувати експорт у країнах Азії та Африки. На цей час існують перспективи розширення експорту української агропромислової продукції на ринки країн Північної Африки. Цьому сприяють такі чинники як відносна географічна близькість України до країн регіону (порівняно швидке транспортування української продукції), сприятливе співвідношення «ціна – якість» на українське зерно порівняно з продукцією головних країн-конкурентів: США, Канади, Австралії, Росії.

Таким чином, Україна повинна сприяти поліпшенню та утриманню ділових стосунків із цим регіоном. Сприяти активізації торговельно-економічної співпраці українських і північноафриканських суб'єктів підприємницької діяльності може розвиток партнерських зв'язків представників малого та середнього бізнесу. Розширенню цих зв'язків мають допомогти заходи з лібералізації ведення валютних і експортно-імпорتنих операцій, пільгового кредитування, відкриття торговельних представництв за кордоном. У майбутньому можливий вихід на рин-

ки європейських країн, але тільки за умови підвищення якості українських продовольчих товарів. При цьому головне завдання держави – зберігати рівні цін українських товарів нижчими за світові. Саме це забезпечує конкурентну перевагу нашім продовольчим товарам.

Бібліографічні посилання і примітки

1. **Березін О. В.** Продовольчий ринок України: теоретико-методологічні засади формування і розвитку : монографія / О. В. Березін. – К. : Центр навч. літ-ри, 2008. – 184 с.
2. Цены производства и потребления продовольственного рынка // Экономика Украины. – 2007. – № 12. – С. 51–61.
3. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання» від 17 квітня 2008 р. № 373, Київ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=373-2008-%EF>
4. Социально-экономические и правовые аспекты государственного регулирования аграрного сектора экономики Украины // Бизнесинформ. – 2009. – № 9. – С. 87–91.
5. Цінова кон'юнктура ринку зерна в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vcnzapv/2010_8/280.pdf
6. Обґрунтування позицій України щодо сільського господарства у переговорах До-хійського раунду СОТ // Економіст. – 2008. – №8. – С. 39–42.
7. Зовнішня торгівля України за товарними групами з усіма країнами у 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/>
8. Позиции Украины на мировом рынке зерна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apk-inform.com/showart.php?id=94749>
9. Постанова КМУ від 04.10.2010 № 938 «Про встановлення обсягів квот на окремі види сільськогосподарської продукції, експорт якої підлягає ліцензуванню до 31 грудня 2010 року, і затвердження Порядку видачі ліцензії на експорт окремих видів сільськогосподарської продукції та розподілу квот» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=938-2010-%EF>
10. Corn Exports by Country in 1000 MT. Index mundi [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.indexmundi.com/agriculture/?commodity=corn&graph=exports>
11. Проблема квотирования экспорта зерна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.analitik.org.ua/current-comment/economy/4d9adb627cfc9/>
12. Сумарний обсяг імпорту та експорту окремих підгруп товарів за кодами УКТЗЕД у 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/>
13. Продовольча безпека України та напрямки її забезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/AVPCh/En/2009_49/Yegorova-Gudkova%20T.I.pdf
14. Вплив інвестицій на конкурентоспроможність вітчизняної продукції АПК на світовому агропродовольчому ринку // Формування ринкових відносин в Україні – 2009. – №10 (101) – С. 103–107.
15. Wheat Monthly Price. Index mundi [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=wheat&months=60>
16. Ukraine Wheat Exports by Year. Index mundi [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.indexmundi.com/agriculture/?country=ua&commodity=wheat&graph=export>
17. Виклики продовольчої безпеці: глобальний аспект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2009_141/09goi.pdf
18. 2011 рік – рік стабілізації галузі рослинництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/page/?10940>

Надійшла до редколегії 11.01.2012

Бондаренко Н. Н.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Bondarenko N. N.

PECULIARITIES OF ACCOUNTING POLICY FORMATION FOR SMALL ENTERPRISES

Горшкова Т. Ю.

МЕТОДЫ РАСЧЁТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Gorshkova T. Yu.

METHODS OF CALCULATION OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE

Быкова В. Г., Деревянко М. Н.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Bykova V. G., Derev'yanko M. M.

SYSTEM OF MANAGEMENT BY ECOLOGO ECONOMICAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISES

Босенко А. В.

УСИЛЕНИЕ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В АПК

Bosenko A.

ENHANCE THE INCENTIVE FUNCTION OF TAXATION IN AGRICULTURE

Грабчук О. Н.

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ПРОЦЕССОВ: ОТДЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ

Grabchuk O.

UNCERTAINTY OF FINANCIAL ANALYSIS: SOME OF METHODOLOGY

Дзёба О. Г.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ГАЗОЁМКОСТИ ВВП В УСЛОВИЯХ СТРУКТУРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Dzjoba O. H.

MAIN TENDENCIES OF GAS INTENSITY GDP CHANGING IN A STRUCTURAL TRANSFORMATION OF ECONOMY

Дробот Я. В., Черныш Л. А.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Drobot Y. V., Chernysh L. A.

PROVIDING OF STEADY DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF CRISIS OF NATIONAL ECONOMY

Закервашевич Н. В.

ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И УЧРЕЖДЕНИЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Zakervashevich N. V.

FACTORS DETERMINE THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES AND SOCIAL INSTITUTIONS

Лернер Л. Г.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ НАЦИОНАЛЬНЫМИ И ЗАРУБЕЖНЫМИ АГЕНТСТВАМИ

Lerner L.

COMPARATIVE ANALYSIS OF INSURANCE COMPANIES' RATING ASSESSMENT USED BY NATIONAL AND FOREIGN AGENCIES

Лобода А. А.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Loboda A. A.

PERSPECTIVE DIRECTIONS OF RESOURCE POTENTIAL FINANCING OF THE REGION

Мещеряков А. А., Гордиенко В. О.

ВЛИЯНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ УКРАИНЫ

Mesheryakov A. A., Gordienko V. O.

EFFECT OF CREDIT POLICY BANKING SYSTEM IN ECONOMIC DEVELOPMENT UKRAINE

Николайчук Н. В.

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ

Nicolaychuk M. V.

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF MODERN ECONOMIC CONCEPTS

Пасерба М. И., Иляш О. И.

РИСК КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Paserba M. I., Ilyash O. I.

RISK MANAGEMENT IN AN OBJECT SYSTEM OPERATION TRADING COMPANY

Ртищев С. А., Бондарчук О. М., Ртищев Б. А.

ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Rtishchev S. A., Bondarchuk O. M., Rtishchev B. A.

BASIC PRE-CONDITIONS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE ASSORTMENT POLICY IMPROVEMENT

Ряховская А. Ю.

АМОРТИЗАЦИОННЫЙ ФОНД И ЕГО РОЛЬ В ВОССТАНОВИТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

Ryakhovskaja A. Yu.

SINKING FUND AND HIS ROLE IN REPRODUCTION PROCESS

Селезнева О. А.

ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЫХ ПРОЦЕССОВ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ РЫНКА

Selezneva O. O.

THE TRADE PROCESS ORGANIZATION APPROPRIATE TO THE MARKET DEMAND

Семенча И. Е., Довга И. П.

ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ БАНКА: МЕТОДИКА ОЦЕНКИ И АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ

Semencha I. E., Dovga I. P.

FEATURES OF THE GENERAL CUSTOMER SERVICE BANK: METHOD OF ASSESSMENT AND ANALYSIS OF THE STATE

Ульянова Л. П., Россихина А. Е.

О ПОДХОДАХ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ulyanova L. P., Rossikhina A. E.

ABOUT APPROACHES TO COMEPTITIVENESS ASSESS OF BUILDING ENTERPRISES

Федорова В. А.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКОВ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ

Fedorova V. A.

PERSPECTIVES OF FOOD MARKETS OF UKRAINE UNDER OPEN ECONOMY

Чайка Ю. Н.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ НА СТРУКТУРУ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Chaika Yu. N.

INFLUENCE OF ECONOMIC MECHANISMS ON STRUCTURE OF ECONOMY OF UKRAINE

Шевцова М. Ю., Тищенко В. В.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКА В УСЛОВИЯХ ПРИСУТСТВИЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА

Shevtsova M. Yu., Tishenko V. V.

FINANCIAL SECURITY BANK IN THE PRESENCE OF FOREIGN CAPITAL

Шевцова О. Й., Нор Г. В.

КОНКУРЕНТНАЯ ПОЗИЦИЯ БАНКА КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ, ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ

Shevtsova O., Nor G.

COMPETITIVE POSITION OF BANK AS THE BASIS OF ECONOMIC SECURITY, FINANCIAL STABILITY

ЗМІСТ

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

<i>Дзьоба О. Г.</i> Основні тенденції зміни газоспоживності ВВП в умовах структурної трансформації економіки країни	3
<i>Дробот Я. В., Черниш Л. О.</i> Забезпечення сталого розвитку підприємств в умовах кризи національної економіки	12
<i>Лобода А. О.</i> Перспективні напрями фінансування ресурсного потенціалу регіону	18
<i>Ніколайчук М. В.</i> Управління людським капіталом у системі сучасних економічних концепцій	24
<i>Ряховская А. Ю.</i> Амортизационный фонд и его роль в воспроизводственном процессе	30
<i>Ульянова Л. П., Россихина О. С.</i> Про підходи до оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств	37
<i>Чайка Ю. М.</i> Вплив економічних механізмів на структуру економіки України	41

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Босенко А. В.</i> Посилення стимулювальної функції оподаткування в АПК	47
<i>Грабчук О. М.</i> Невизначеність фінансових процесів: окремі положення методології	55
<i>Лернер Л. Г.</i> Порівняльний аналіз систем рейтингової оцінки страхових компаній, які використовуються національними та зарубіжними рейтинговими агентствами	61
<i>Мещеряков А. А., Гордієнко В. О.</i> Вплив кредитної політики банківської системи на економічний розвиток України	68
<i>Семенча І. Є., Довга І. П.</i> Особливості загальної організації обслуговування клієнтів банку: методика оцінки та аналіз стану	73
<i>Шевцова М. Ю., Тищенко В. В.</i> Фінансова безпека банку в умовах присутності іноземного капіталу	82
<i>Шевцова О. Й., Нор Г. В.</i> Конкурентна позиція банку як основа управління економічною безпекою, фінансовою стійкістю	88

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

<i>Бикова В. Г., Дерев'янка М. М.</i> Системний підхід до управління еколого-економічним потенціалом підприємства	95
<i>Горшкова Т. Ю.</i> Методи розрахунку конкурентоспроможності підприємства	101
<i>Закервашевич Н. В.</i> Определяющие факторы развития предприятий и учреждений социальной сферы	106
<i>Пасерба М. І., Ляш О. І.</i> Ризик як об'єкт управління в системі функціонування торговельного підприємства	112
<i>Ртищев С. А., Бондарчук О. М., Ртищев Б. А.</i> Основні передумови удосконалення асортиментної політики промислового підприємства	116
<i>Селезньова О. О.</i> Організація торговельних процесів відповідно до вимог ринку	124

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

<i>Бондаренко Н. М.</i> Особливості формування облікової політики на малих підприємствах	130
---	-----

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Федорова В. А.</i> Перспективи ринків продовольства України в умовах відкритої економіки.....	138
---	-----

Наукове видання

**ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія: ЕКОНОМІКА

Заснований у 1993 р.

Випуск 6 (1)

Українською та російською мовами

**Свідоцтво про державну реєстрацію державного засобу масової інформації
серія КВ № 7898 від 17.09.2003 р.**

Редактор В. Д. Маловик
Технічний редактор В. А. Усенко
Коректор В. Д. Маловик
Оригінал макет О. М. Гришкіна

Підписано до друку 15.05.2012. Формат 70×108¹/₁₆. Папір друкарський. Друк плоский.
Ум. друк. арк. 13,3. Ум. фарбовідб. 13,8.
Обл.-вид. арк. 14,85. Тираж 100 прим. Вид. № 1702. Зам. № 357.

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