

# **ВІСНИК**

## **ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ**

Збірник наукових праць

**СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА**

ВИПУСК 38

ЛЬВІВ  
ЛЬВІВСЬКА КОМЕРЦІЙНА АКАДЕМІЯ  
2011

Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол. : Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 38. — 342 с. – (Серія економічна).

**Збірник наукових праць  
Випуск 38**

*Відповідно до Постанови Президії ВАК України № 3-05/6 від 06.10.2010 р. збірник включено до переліку фахових видань (економічні науки)*

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ від 29.12.2009 р.  
Серія КВ № 16224-4696 Р*

*Друкується за ухвалою Вченої ради Львівської комерційної академії  
Протокол № 5 від 28 грудня 2011 р.*

**Редакційна колегія:**

**Башнянин Г. І.**, д.е.н., проф. (головний редактор);  
**Апопій В. В.**, д.е.н., проф.;  
**Вовчак О. Д.**, д.е.н., проф.;  
**Дайновський Ю. А.**, д.е.н., проф. (заст. головного редактора);  
**Копич І. М.**, к.ф.-м.н., проф.;  
**Єлейко В. І.**, д.е.н., проф.;  
**Мізюк Б. М.**, д.е.н., проф.;  
**Ільчук О. О.**, к.е.н. (відпов. секретар);  
**Міценко Н. Г.**, к.е.н., проф.;  
**Мокій А. І.**, д.е.н., проф.;  
**Рудницький В. С.**, д.е.н., проф.;  
**Хміль Ф. І.**, д.е.н., проф.;  
**Шевчук В. О.**, д.е.н., проф.

**Відповідальний за випуск – д.е.н., проф. Шевчук В. О.**

# ЗМІСТ

## 1. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

<i>Боднар Р. Д., Демчишин М. Я.</i> ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....	7
<i>Голубка С. М.</i> ГРОШОВЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ ЕПОХИ НОВІТНЬОЇ ДОБИ.....	11
<i>Свінцов О. М., Скірка Н. Я., Коцупей В. М.</i> НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ОПТИМАЛЬНІСТЬ.....	16
<i>Боднар Л. Р., Медвідь Л. Г.</i> ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВИХОДУ З ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ 2008-2009 рр.....	20
<i>Грущинська Н. М.</i> ОСОБЛИВОСТІ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ З УРАХУВАННЯМ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	26
<i>Дем'янчук Ю. І.</i> ШЛЯХИ ВИКОРИСТАННЯ ПРИВАТНИХ ТРАНСФЕРТІВ У КРАЇНАХ З ВИСОКОЮ МІГРАЦІЙНОЮ АКТИВНІСТЮ НАСЕЛЕННЯ.....	31
<i>Бардин І. І.</i> ВЗАЄМНИЙ ВПЛИВ ПОТОКІВ КАПІТАЛУ ТА РЕАЛЬНОЇ ПРОЦЕНТНОЇ СТАВКИ В УКРАЇНІ.....	38
<i>Рутар Т. С.</i> ІНСТИТУЦІЙНА ПАРАДИГМА ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА АНАЛІЗУ ПОСТКОМУНІСТИЧНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ.....	44
<i>Корягін М. В.</i> БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА ЗА УМОВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН.....	49
<i>Скляр І. Д., Шкодкіна Ю. М.</i> ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНО СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ.....	53

## 2. ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЗАОЩАДЖЕННЯ

<i>Гончарук І. В.</i> ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ.....	58
<i>Іваночко С. С.</i> ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ І МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	63
<i>Одрехівський М. В., Наконечний Б. В.</i> ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙ.....	68

## 3. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>Сопко В. В.</i> ОЦІНКА КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕЛЕМЕНТ ГАРАНТУВАННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	73
---	----

## 4. КООПЕРАТИВНЕ БУДІВНИЦТВО

<i>Блонська В. І., Толопка Н. Б.</i> ОЦІНКА ДОСТАТНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ АВАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ У ПІДПРИЄМСТВА СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛСПОЖИВСПІЛКИ).....	76
<i>Драбовський А. Г.</i> СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА КООПЕРАЦІЯ ЯК ЧИННИК ВІДРОДЖЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	84

<i>Попітїч Т. В., Озеран Н. М.</i>	
МЕТОДИКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ ТОВАРІВ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ ЗА КНИЖКОВО-ЖУРНАЛЬНОЮ ФОРМОЮ.....	87
<i>Кошкарів С. А., Кошкарів В. С.</i>	
ОСНОВНІ ОЗНАКИ „КООПЕРАТИВНОГО” ТА „АКЦІОНЕРНОГО” ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	94

## **5. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА**

<i>Акопова В. Г., Макаров Б. А.</i>	
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ЗАКОРДОННИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ.....	98
<i>Мельников А. М., Собко Н. Б.</i>	
ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМОГО АНАЛІЗУ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	101
<i>Важинський Ф. А., Гаврилко П. П.</i>	
ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	106
<i>Докторук С. В., Савіцький А. В.</i>	
УДОСКОНАЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ПРОЦЕСІВ ЗА ДОПОМОГОЮ ПОКРАЩЕННЯ МЕХАНІЗМУ ПРОВЕДЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	108
<i>Скрипко Т. О.</i>	
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СЕКТОРУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	112
<i>Охрамович О. Р.</i>	
СУТНІСТЬ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ З МЕТОЮ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ НОРМ П(С)БО 12.....	116
<i>Стецик А. Р.</i>	
ОСНОВНІ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ У ПЕРЕХІДНИХ ЕКОНОМІКАХ.....	120
<i>Тимофєєнко Л. П.</i>	
ВАРТІСТЬ КАПІТАЛУ ТА ПРИНЦИПИ ЇЇ ОЦІНКИ.....	123
<i>Савченко О. С., Циган Р. М.</i>	
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ – ПРОБЛЕМИ ЙОГО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ФОРМУВАННЯ.....	127
<i>Кирилюк Є. М., Саюк Б. О.</i>	
ТЕОРІЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ВИТОКИ, ДИСКУСІЙНІ АСПЕКТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	131
<i>Шталь Т. В., Кот О. В., Дядін А. С.</i>	
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ ТА ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ.....	137
<i>Kowerski M.</i>	
ECONOMIC DEVELOPMENT VERSUS DIVIDEND DECISIONS: POLAND'S CASE.....	142

## **6. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ**

<i>Гонська М. Р.</i>	
ХАРАКТЕРИСТИКА ВАЖЛИВІШИХ РИС ОСНОВНИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	150
<i>Трут О. О.</i>	
МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	153

## **7. РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ**

<i>Кулешір В. В.</i>	
ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ.....	158
<i>Мионов Ю. Б.</i>	
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ ЛЬВІВЩИНИ У КОНТЕКСТІ ПІДГОТОВКИ ДО „ЄВРО-2012”.....	163

<i>Іванченко Г. В.</i>	КЛАСТЕРНІ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ДРОГОБИЧЧИНИ.....	166
<i>Колянюк О. В.</i>	ПРИНЦИПИ ТА ЕТАПИ ПОБУДОВИ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ..	172

## **8. ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

<i>Кундиревич В. П.</i>	ГЛОБАЛЬНЕ СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК НОВИЙ ФОРМАТ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В ГЛОБАЛЬНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ .....	178
<i>Дубовою О. Ф.</i>	ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ ПОЛЕ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ.....	181

## **9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

<i>Лаговська О. А.</i>	ПРАВИЛА ПРОЦЕСУ ОБЛІКОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ: ЕТАПНИЙ РОЗРІЗ.....	188
<i>Давидюк Т. В.</i>	БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ОСНОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	193
<i>Легенчук С. Ф., Брохун Н. С.</i>	ПРИНЦИП БЕЗПЕРЕРВНОСТІ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ: ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ, СУТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ .....	197
<i>Озеран А. В.</i>	ШЛЯХИ АДАПТАЦІЇ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ ДО ВИМОГ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ.....	206
<i>Цебеня Р. Л., Николишин Ю. І.</i>	ПРИНЦИПИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ОСНОВА СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	212
<i>Боднарюк В. А.</i>	ЗАСТОСУВАННЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	216
<i>Чабанюк О. М.</i>	МЕТОДИКА ОБЛІКУ ПРЯМИХ ВИТРАТ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	222
<i>Євдокимов В. В., Кулій-Дем'янюк Ю. В.</i>	ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	226
<i>Макарук Ф. Ф., Марценюк Р. А.</i>	ОБЛІК ОПЕРАЦІЙ З ПЕРЕРОБКИ, СОРТУВАННЯ І ПІДГОТОВКИ ДО ПРОДАЖУ ТОВАРІВ ЗАГОТІВЕЛЬ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....	233

## **10. ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ТОРГІВЛІ**

<i>Гримак А. В., Цвайг Х. І.</i>	СТАНДАРТИЗАЦІЯ ХАРЧОВОЇ ТА ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ – ШЛЯХ ДО БЕЗПЕКИ ХАРЧУВАННЯ.....	236
<i>Прищук Л. А.</i>	НАПРЯМИ ТА МЕХАНІЗМИ СПІВПРАЦІ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ТА ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ НА АВТОМОБІЛЬНОМУ РИНКУ .....	239
<i>Ільчишин С. М.</i>	МІСЦЕ І РОЛЬ ТОРГІВЛІ У ФОРМУВАННІ ТУРИСТИЧНОГО КЛАСТЕРУ.....	249

## **11. ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

<i>Ананьєв О. М., Білик В. М., Мізюк Б. М.</i>	ОСНОВИ ТЕХНОЛОГІЙ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У ЛОГІСТИЦІ: ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ І БАЗОВИЙ АЛГОРИТМІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ.....	254
--	--	-----

<i>Костирко В. С., Костенко А. В.</i> ЗАСТОСУВАННЯ СТРУКТУРОВаниХ БЛОК–СХЕМ ПРИ НАВЧАННІ ПРОГРАМУВАННЮ.....	259
---	-----

## 12. БАНКІВСЬКА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

<i>Бучко І. Є.</i> АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ.....	265
<i>Костак З. Р.</i> КРЕДИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД.....	269
<i>Мацера С.М.</i> БАНКІВСЬКИЙ КРЕДИТ ЯК ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ КОРПОРАЦІЇ.....	273
<i>Горалько О. В.</i> ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ.....	278
<i>Чук В. В., Подокопна О. М.</i> СУЧАСНІ АВТОМАТИЗОВАНІ ТЕХНОЛОГІЇ В АВТОМАТИЗОВАНИХ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМАХ.....	282
<i>Седлик О. В.</i> ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ДОСВІДУ РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО–БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ КРАЇН ЦСЄ НА ТЕРЕНАХ УКРАЇНИ.....	285
<i>Шпаковський А. О.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ.....	292
<i>Кирпатенко В. М.</i> ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ТА ПАСИВАМИ БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	297
<i>Гомонай І. В.</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ БАНКІВСЬКИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	302

\*\*\*

<i>Стеців Ю. А., Москва М. Г.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ.....	309
<i>Горін І. І.</i> ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	313
<i>Захарчук Ю. В.</i> УКРАЇНСЬКИЙ СТРАХОВИЙ РИНОК. КРИЗА ЧИ СТАГНАЦІЯ?.....	319
<i>Федорчук О. М.</i> ЩОДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ПАРИТЕТНИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	324
<i>Євдокимов В. В., Кулій-Дем'янюк Ю. В.</i> ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ.....	328
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....	339

# 1. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

УДК 519.24

Боднар Р. Д., Демчишин М. Я.

## ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

*Анотація.* На основі даних Державної служби статистики України про загальний експорт товарів з України, у тому числі експорт товарів у країни СНД та інші європейські країни, а також загальний імпорту товарів в Україну, у тому числі імпорту товарів з країн СНД і з інших європейських країн за 1996–2010 рр., побудовані лінійні та параболічні моделі трендів цих показників. За допомогою отриманих моделей зроблено прогноз досліджуваних показників на 2011–2012 рр.

*Ключові слова:* лінійна модель тренду, параболічна модель тренду, коефіцієнт детермінації, автокореляція, точковий прогноз, інтервальний прогноз

Bodnar R., Demchyshyn M.

## ECONOMETRIC ANALYSIS OF UKRAINE'S FOREIGN TRADE

*Summary.* Linear and parabolic trend models of the Ukraine's total exports and imports, as well foreign trade with the CIS countries and other European countries, are estimated with the data of the State Statistics Service of Ukraine for 1996–2010. Based on the trend models, the forecast for 2011 and 2012 is prepared.

*Keywords:* linear trend model, parabolic trend model, coefficient of determination, autocorrelation, point estimation, interval estimation

### 1. Вступ

Важливу роль у наповненні державного бюджету відіграє зовнішня торгівля. Суттєвий вплив на знецінення національної валюти під час світової фінансово-економічної кризи в Україні мало значне перевищення імпорту над експортом у її зовнішній торгівлі. У даній статті за допомогою економетричних методів досліджено зовнішню торгівлю товарами України.

Дослідженню зовнішньої торгівлі України присвятили свої праці багато вітчизняних науковців. Зокрема, базові тенденції зовнішньої торгівлі товарами в Україні в 1992–2009 рр. досліджували вчені Інституту економіки і прогнозування НАН України в праці „Економіка України за 1991–2009 роки” [1]. В.О. Шевчук у ряді праць, серед яких виділимо [2]–[3], досліджував зовнішню торгівлю і платіжний баланс України. І. М. Карамбович в одній із статей аналізує структурні зміни у зовнішній торгівлі України як найбільш розвиненої форми міжнародних економічних відносин [4]. Процес інтеграції торговельної політики України до Спільного доробку ЄС досліджено у праці Л. Москалик і Р. Москалик [5]. У статті Т. В. Місяця [6] аналізується зовнішня торгівля товарами та послугами України з ЄС під час світової кризи та у посткризовий період. Особливості формування режиму зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС дослідила В. Я. Дубик [7].

На основі даних Державної служби статистики України за 1996–2010 рр. про зовнішню торгівлю України будуються та досліджуються лінійні та

параболічні моделі динаміки експорту товарів з України та імпорту товарів в Україну загалом, у тому числі з країнами СНД і з іншими європейськими країнами. Для адекватних за F-критерієм Фішера моделей у даній статті зроблено прогноз експорту та імпорту товарів на 2011–2012 рр. Для проведення досліджень ми використали економетричні методи, які окреслені у працях В. Гріна, В. І. Слейка, І. М. Копича та ін. [8–9].

### 2. Економетричні моделі динаміки зовнішньої торгівлі товарами в Україні

На основі даних Державної служби статистики України за 1996–2010 рр., поданих в табл. 1 [10–12], ми дослідили динаміку експорту товарів з України, у тому числі в країни СНД та інші європейські країни, а також динаміку імпорту товарів в Україну загалом, а також з країн СНД і Європи.

У таблиці використано такі позначення:

$y_e$  — експорт товарів з України всього, млрд дол США;

$x_e$  — експорт товарів з України у країни СНД, млрд дол США;

$z_e$  — експорт товарів з України в Європу (за винятком країн СНД), млрд дол США;

$y_i$  — імпорту товарів в Україну всього, млрд дол США;

$x_i$  — імпорту товарів в Україну з країн СНД, млрд дол США;

$z_i$  — імпорту товарів в Україну з Європи (за винятком країн СНД), млрд дол США.

## Зовнішня торгівля товарами України за 1996-2010 рр.

млрд. дол США

Рік	Експорт			Імпорт		
	Всього, $y_e$	Країни СНД, $x_e$	Європа, $z_e$	Всього, $y_i$	Країни СНД, $x_i$	Європа, $z_i$
1996	14,401	7,405	3,194	17,603	11,176	4,368
1997	14,232	5,586	3,451	17,128	9,879	5,054
1998	12,637	4,202	3,762	14,676	7,897	4,617
1999	11,582	3,252	3,623	11,846	6,743	3,351
2000	14,573	4,498	4,680	13,956	8,040	4,312
2001	16,265	4,675	5,721	15,775	8,832	4,982
2002	17,957	4,377	6,516	16,977	8,968	5,751
2003	23,080	6,048	9,156	23,021	11,508	8,166
2004	32,672	8,559	24,113	28,996	14,874	14,122
2005	34,287	10,740	10,893	36,141	17,030	12,670
2006	38,368	12,666	12,629	45,034	20,185	16,800
2007	49,248	18,615	14,774	60,670	25,629	23,048
2008	66,954	23,809	19,733	85,535	33,569	30,477
2009	39,703	13,474	10,270	45,436	19,693	16,234
2010	51,431	18,744	13,839	60,740	26,697	20,003

Джерело: офіційні дані Державної служби статистики України [10-12]

Графічно динаміка досліджуваних показників зображена на рис. 1.

Як видно з табл. 1 і рис. 1, з 2000 по 2004 рр. спостерігалось позитивне сальдо у зовнішній торгівлі товарами України як загалом, так і з європейськими (за винятком СНД) країнами. З 2005 р. сальдо зовнішньої торгівлі стає від'ємним, причому до 2008 р. різниця між імпортом та експортом товарів у зовнішній торгівлі України має чітку тенденцію до зростання. Світова криза призвела до того, що хоча сальдо зовнішньої торгівлі у 2009 р. залишилось від'ємним, але воно зменшилось у 3,24 раза або на 12,848 млрд дол США, порівняно з 2008 р.

Використовуючи методи економетричного аналізу, на основі даних табл. 1 прослідкуємо тенденцію розвитку вибраних показників. За допомогою лінійних трендів ми отримуємо наступні моделі.

Для експорту товарів з України:

$$\tilde{y}_e^n = 1,833 + 3,416 \cdot t, R_1^2 = 0,792, F_{1розр} = 49,401, DW_1 = 1,603;$$

$$\tilde{x}_e^n = 0,434 + 1,168 \cdot t, R_2^2 = 0,666, F_{2розр} = 25,891, DW_2 = 1,121;$$

$$\tilde{z}_e^n = 1,423 + 1,042 \cdot t, R_3^2 = 0,536, F_{3розр} = 15,032, DW_3 = 2,040,$$

де  $\tilde{y}_e^n$  – нормативна величина експорту товарів з України за лінійним трендом всього (млрд дол США);

$\tilde{x}_e^n$  – нормативна величина експорту товарів з України за лінійним трендом в країни СНД (млрд дол США);

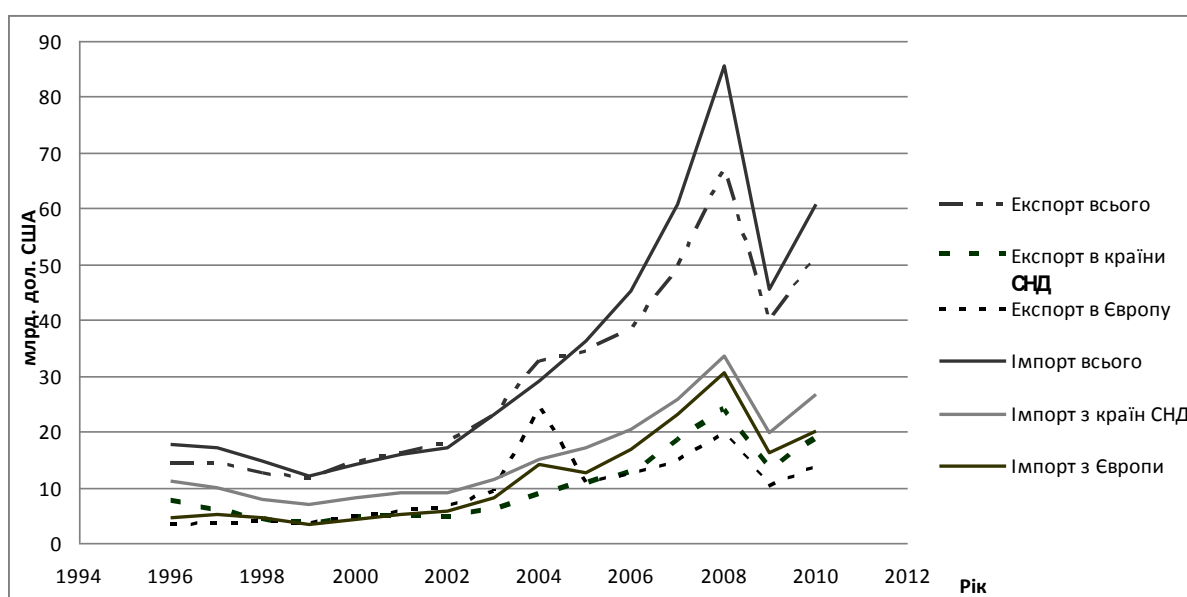


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами України за 1996-2010 рр.

Джерело: розраховано за даними таблиці 1



$\tilde{z}_e^n$  – нормативна величина експорту товарів з України за лінійним трендом в Європу (за винятком країн СНД) (млрд дол США).

Для імпорту товарів в Україну отримуємо:

$$\tilde{y}_i^n = -0,452 + 4,169 \cdot t, R_1^2 = 0,705, F_{1прозр} = 30,998, DW_1 = 1,379;$$

$$\tilde{x}_i^n = 3,091 + 1,536 \cdot t, R_2^2 = 0,703, F_{2прозр} = 30,780, DW_2 = 1,294;$$

$$\tilde{z}_i^n = -1,141 + 1,592 \cdot t, R_3^2 = 0,732, F_{3прозр} = 35,622, DW_3 = 1,396,$$

де  $\tilde{y}_i^n$  – нормативна величина імпорту товарів в Україну за лінійним трендом всього, в млрд дол США;

$\tilde{x}_i^n$  – нормативна величина імпорту товарів в Україну за лінійним трендом з країн СНД, в млрд дол США;

$\tilde{z}_i^n$  – нормативна величина імпорту товарів в Україну за лінійним трендом з Європи (за винятком країн СНД), в млрд дол США.

Усі отримані рівняння чітко описують фактичну зміну досліджуваних показників. Аналізуючи коефіцієнти детермінації, бачимо, що ці рівняння описують від 53,6% (для лінійної динаміки експорту товарів з України в Європу (за винятком країн СНД)) до 79,2% (для експорту товарів з України всього) зміни показників.

Оскільки для рівня значущості  $\alpha=0,05$  табличне значення для критерію Фішера  $F_{табл} = 4,67$ , то з ймовірністю  $p=0,95$  можемо зробити висновки, що всі побудовані моделі є адекватними експериментальним даним.

Для рівня значущості  $\alpha=0,05$  табличні значення для критерію Дарбіна—Уотсона дорівнюють  $DW_1 = 1,077$  і  $DW_u = 1,361$ . Оскільки для всіх моделей, крім лінійних моделей експорту товарів з України в країні СНД та імпорту товарів в Україну з країн СНД,  $DW_u \leq DW \leq 4 - DW_u$ , тобто  $1,361 \leq DW \leq 2,639$ , то з ймовірністю  $p = 0,95$  можна зробити висновки, що у цих лінійних моделях тренду автокореляція залишків відсутня. Для лінійних трендів експорту товарів з України в країні СНД і імпорту товарів в Україну з країн СНД виконується умова  $DW_1 \leq DW \leq DW_u$ , тобто  $1,077 \leq DW \leq 1,361$ . Отже, для них ми з ймовірністю  $p=0,95$  не можемо зробити висновок ні про наявність, ні про відсутність явища автокореляції залишків.

Згідно з теорією, кращі результати у сенсі достовірності рівняння регресії дає дослідження тенденції розвитку показників діяльності банків за допомогою параболічних функцій.

Так для експорту товарів з України отримуємо наступні моделі:

$$\tilde{y}_e^n = 9,472 + 0,720 \cdot t + 0,169 \cdot t^2, R_1^2 = 0,820, F_{1прозр} = 27,443, DW_1 = 1,840;$$

$$\tilde{x}_e^n = 6,030 - 0,807 \cdot t + 0,123 \cdot t^2, R_2^2 = 0,775, F_{2прозр} = 20,703, DW_2 = 1,586;$$

$$\tilde{z}_e^n = -1,530 + 2,084 \cdot t - 0,065 \cdot t^2, R_3^2 = 0,567, F_{3прозр} = 7,862, DW_3 = 2,182,$$

де  $\tilde{y}_e^n$ ,  $\tilde{x}_e^n$ ,  $\tilde{z}_e^n$  – нормативна величина експорту товарів з України за параболічним трендом, відповідно, загального, а також в країні СНД і в Європу (за винятком країн СНД) (млрд дол США).

Для імпорту товарів в Україну отримуємо наступні моделі:

$$\tilde{y}_i^n = 14,148 - 0,984 \cdot t + 0,322 \cdot t^2, R_1^2 = 0,766, F_{1прозр} = 19,692, DW_1 = 1,728;$$

$$\tilde{x}_i^n = 9,129 - 0,595 \cdot t + 0,133 \cdot t^2, R_2^2 = 0,781, F_{2прозр} = 21,388, DW_2 = 1,695;$$

$$\tilde{z}_i^n = 2,085 + 0,454 \cdot t + 0,071 \cdot t^2, R_3^2 = 0,754, F_{3прозр} = 18,410, DW_3 = 1,528,$$

де  $\tilde{y}_i^n$ ,  $\tilde{x}_i^n$ ,  $\tilde{z}_i^n$  – нормативна величина імпорту товарів в Україну за параболічним трендом, відповідно, загального, а також, з країн СНД і з Європи (за винятком країн СНД), в млрд. дол. США.

Так, для параболічних трендів, як і в лінійному випадку, всі отримані рівняння досить непогано описують фактичну зміну досліджуваних показників. На основі отриманих коефіцієнтів детермінації можна зробити висновки, що параболічні рівняння тренду описують від 56,7% (для параболічної моделі експорту товарів з України в Європу (за винятком країн СНД)) до 82,0% (для експорту товарів з України всього) зміни досліджуваних показників зовнішньої торгівлі України.

Оскільки для рівня значущості  $\alpha=0,05$  табличне значення для критерію Фішера  $F_{табл} = 3,88$ , то з ймовірністю  $p=0,95$  можемо зробити висновки, що всі побудовані моделі є адекватними експериментальним даним.

Для рівня значущості  $\alpha=0,05$  табличні значення для критерію Дарбіна—Уотсона дорівнюють  $DW_1 = 0,946$  і  $DW_u = 1,543$ . Оскільки для всіх моделей  $DW_u \leq DW \leq 4 - DW_u$ , тобто  $1,543 \leq DW \leq 2,457$ , то з ймовірністю  $p=0,95$  можна зробити висновки, що у всіх параболічних моделях тренду, крім параболічного тренду, який описує динаміку імпорту товарів в Україну з Європи (за винятком країн СНД), автокореляція залишків відсутня. Про існування автокореляції залишків в останній моделі ми не можемо зробити висновок, оскільки її розрахункове значення критерію Дарбіна—Уотсона знаходиться у межах  $DW_1 \leq DW \leq DW_u$  ( $0,946 \leq 1,528 \leq 1,543$ ).

### 3. Прогноз зовнішньої торгівлі товарами в Україні на 2011—2012 рр.

Як встановлено вище, усі отримані моделі, крім лінійного і параболічного тренду, який описує динаміку експорту товарів з України в Європу (за винятком країн СНД), є з ймовірністю  $p=0,95$  адекватними до вихідних даних за F-критерієм Фішера. Тому ми можемо шукати точковий та інтервальний прогнози досліджуваних показників за цими моделями.

Точкові прогнози експорту та імпорту товарів в Україну всього, у тому числі з країн СНД і з Європи (за винятком країн СНД) у 2011–2012 рр., подано у табл. 2.

експорт товарів з України в Європу очікується у межах від 13,419 до 32,551 млрд дол США (за лінійною моделлю) та від 1,047 до 29,095 млрд дол США (за параболічною моделлю).

Таблиця 2

**Точковий прогноз за лінійними і параболічними моделями зовнішньої торгівлі товарами України у 2011-2012 рр.**

млрд дол США

Модель	Рік	Експорт			Імпорт		
		Всього	Країни СНД	Європа	Всього	Країни СНД	Європа
Лінійна	2011	56,489	19,120	18,091	66,256	27,672	24,335
	2012	59,902	20,288	19,132	70,425	29,209	25,927
Параболічна	2011	64,125	24,716	15,137	80,856	33,711	27,561
	2012	70,406	27,982	15,071	90,450	37,512	30,363

Оскільки побудовані моделі на адекватність ми перевіряли для рівня значущості  $\alpha=0,05$ , то інтервальні прогнози ми також шукатимемо для цього рівня значущості. Отримані довірчі інтервали для прогнозу експорту та імпорту товарів в Україну всього, з країн СНД і з Європи (за винятком країн СНД) у 2011–2012 рр. подано у табл. 3.

Імпорт товарів в Україну у 2011 р. з ймовірністю 0,95 очікується у межах від 51,758 до 80,758 млрд дол США (за лінійною моделлю) та від 49,079 до 112,632 млрд дол США (за параболічною моделлю); імпорт товарів в Україну з країн СНД очікується у межах від 22,309 до 33,035 млрд дол США (за лінійною моделлю) та від 22,358 до 45,064

Таблиця 3

**Інтервальний прогноз для рівня значущості  $\alpha = 0,05$  за лінійними і параболічними моделями зовнішньої торгівлі товарами України у 2011-2012 рр.**

млрд. дол. США

Модель	Рік	Експорт			Імпорт		
		Всього	Країни СНД	Європа	Всього	Країни СНД	Європа
Лінійна	2011	(47,074; 65,898)	(14,675; 23,565)	(12,887; 23,294)	(51,758; 80,758)	(22,309; 33,035)	(19,168; 29,501)
Лінійна	2012	(49,567; 70,236)	(15,407; 25,168)	(13,419; 32,551)	(54,502; 86,349)	(23,320; 35,097)	(20,254; 31,560)
Параболічна	2011	(42,567; 85,683)	(15,734; 33,698)	(2,748; 27,526)	(49,079; 112,632)	(22,358; 45,064)	(15,352; 39,770)
	2012	(46,003; 94,808)	(17,815; 38,145)	(1,047; 29,095)	(54,531; 126,468)	(24,661; 50,362)	(16,543; 44,183)

Таким чином, з табл. 3 бачимо, що з ймовірністю 0,95 у 2011 р. експорт товарів з України очікується у межах від 47,074 до 65,898 млрд дол США (за лінійною моделлю) та від 42,567 до 85,683 млрд дол США (за параболічною моделлю); експорт товарів з України в країни СНД очікується у межах від 14,675 до 23,565 млрд дол США (за лінійною моделлю) та від 15,734 до 33,698 млрд дол США (за параболічною моделлю), а експорт товарів з України в Європу очікується у межах від 12,887 до 23,294 млрд дол США (за лінійною моделлю) та від 2,748 до 27,526 млрд дол США (за параболічною моделлю). У 2012 р. експорт товарів з України очікується у межах від 49,567 до 70,236 млрд дол США (за лінійною моделлю) та від 46,003 до 94,808 млрд дол США (за параболічною моделлю); експорт товарів з України в країни СНД очікується у межах від 15,407 до 25,168 млрд дол США (за лінійною моделлю) та від 17,815 до 38,145 млрд дол США (за параболічною моделлю), а

млрд дол США (за параболічною моделлю), а імпорт товарів в Україну з Європи очікується у межах від 19,168 до 29,501 млрд дол США (за лінійною моделлю) та від 15,352 до 39,770 млрд дол США (за параболічною моделлю). У 2012 р. імпорт товарів в Україну очікується у межах від 54,502 до 86,349 млрд дол США (за лінійною моделлю) та від 54,531 до 126,468 млрд дол США (за параболічною моделлю); імпорт товарів в Україну з країн СНД очікується у межах від 23,320 до 35,097 млрд дол США (за лінійною моделлю) та від 24,661 до 50,362 млрд дол США (за параболічною моделлю), а імпорт товарів в Україну з Європи очікується у межах від 20,254 до 31,560 млрд дол США (за лінійною моделлю) та від 16,543 до 44,183 млрд дол США (за параболічною моделлю).

**4. Висновки**

У даній статті на основі даних Державної служби статистики України про загальний експорт товарів з України, у тому числі експорт товарів у країни

СНД та інші європейські країни, а також загальний імпорт товарів в Україну, у тому числі імпорт товарів з країн СНД і з інших європейських країн за 1996-2010 рр., побудовано лінійні та параболічні моделі трендів цих показників. Дослідження отриманих моделей для рівня значущості  $\alpha = 0,05$  показало, що всі моделі є з ймовірністю  $p = 0,95$  адекватними за F-критерієм Фішера. Також з ймовірністю  $p = 0,95$  встановлено, що у всіх моделях, за винятком, можливо, лінійних трендів експорту товарів з України в країни СНД і імпорту товарів в Україну з країн СНД, а також параболічного тренду, який описує динаміку імпорту товарів в Україну з Європи (за винятком країн СНД), відсутнє явище автокореляції залишків.

Оскільки всі побудовані моделі є адекватними за F-критерієм Фішера, то для них побудовано точкові прогнози досліджуваних прогнозів на 2011–2012 рр., а також вказано інтервали, у яких з ймовірністю  $p=0,95$  очікуються реальні значення цих показників у 2011 і 2012 рр.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економіка України за 1991-2009 роки / за заг. ред. акад. НАН України В. М. Гейця [ін.]; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К.: Держкомстат України, 2010. – 112 с.
2. Шевчук В. О. Платіжний баланс, економічне зростання і стабілізаційна політика / В. Шевчук. – Львів: Кальварія, 2008. – 734 с.
3. Шевчук В. О. Відкритість трансформаційних економік для зовнішньої торгівлі: емпіричні

оцінки / В. О. Шевчук // Зовнішня торгівля: право і економіка. – 2006. – № 1. – С. 6-11.

4. Карамбович І. М. Структурні зміни в зовнішній торгівлі України / І. Карамбович // Економічний простір. – 2008. – №20/1. – С. 14-20.

5. Москалик Л. Напрями адаптування торговельної політики України до вимог спільного добробуту ЄС / Л. Москалик, Р. Москалик // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – 2008. – Випуск 25. – С. 333-342.

6. Місяць Т. В. Торгівля України та ЄС під час і після світової кризи / Т. Місяць // Економіка і прогнозування. – 2010. – №3. – С. 49-60.

7. Дубик В. Я. Особливості формування режиму зовнішньої торгівлі України з країнами Єврокоммерційної академії. Серія економічна. – 2009. – Випуск 29. – С. 279-285.

8. Greene, W. H. Econometrical Analysis / W.H. Greene. – Prentice Hall, 2005. – 1026 p.

9. Єлейко В. І. Економетрія / В. Єлейко, І. Копич, Р. Боднар, М. Демчишин. – Львів: В-во Львівської комерційної академії, 2007. – 349 с.

10. Статистичний щорічник України за 1997 рік / під ред. О. Г. Осауленка; Державний комітет статистики України. – К.: Українська енциклопедія, 1999. – 624 с.

11. Статистичний щорічник України за 1999 рік / під ред. О. Г. Осауленка; Державний комітет статистики України. – К.: Техніка, 2000. – 645 с.

12. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 336.11(09)477

Голубка С. М.

## ГРОШОВЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ ЕПОХИ НОВІТНЬОЇ ДОБИ

*Анотація.* Висвітлено і проаналізовано одну з основних хронологічних епох національного фінансотворення – новітньої доби незалежної України. Розкрито особливості культури виникнення і розвитку національного грошового господарства в процесі українського державотворення.

*Ключові слова:* національне грошове господарство, культура грошового господарства, грошова реформа, гривня, купоно-карбованці, пам'ятні та ювілейні монети

Holubka S.

## MONETARY DEVELOPMENTS IN UKRAINE DURING THE NEW ERA

*Summary.* One of the main chronologic epoches of national finances development since Ukraine's independence is analyzed. Particular features of the origin and development of national monetary sphere are considered.

*Keywords:* national monetary economy, culture of money economy, money reform, hryvnya, cupono-karbovanets, memorable and anniversary coins

### 1. Вступ

В історії фінансово-економічного розвитку України можна виділити декілька хронологічних епох, однією з яких є новітня доба – незалежна

Україна, яка охоплює час від 1991 р. і до сьогодні. Із становлення української державності перед урядом країни постало питання створення високоефективної фінансової системи, яка б ґрун-

тувалася на повноправній власній грошовій одиниці та відповідній фіскальній політиці. Тому, коли на початку 90-х рр. XX ст. історія вкотре надала українцям шанс на творення своєї держави, паралельно з узаконенням національно-державної символіки та атрибутів суверенітету країни, одним з основних на порядку дня постало питання про створення власної національної фінансової системи.

Після прийняття Верховною Радою Акту проголошення незалежності України 24 серпня 1992 р. [4], який був підтверджений всенародним волевиявленням на референдумі 1 грудня 1991 р. подальше використання радянського карбованця, як повноцінного засобу обігу, стало недоречним. Постало питання про необхідність створення грошово-монетної системи незалежної України та формування національного грошового господарства.

Проблематиці дослідження грошового господарства присвятили свої праці такі українські вчені, як Н. В. Дорофєєва [2], З. М. Комаринська [2], Л. В. Кухарець [15], Г. О. П'ятаченко [15], Р. Б. Шуст [17] та ін. На основі їх аналізу і зроблена спроба висвітлити та охарактеризувати зародження та поступ культури національного грошового господарства загалом та грошової одиниці України зокрема.

## **2. Запровадження купоно-карбованців (1991-1992 рр.)**

За давніх традицій історії грошово-монетної справи в Україні від доби Київської Русі та національно-визвольних змагань 1917–1920 рр., після проголошення незалежності української держави у 1991 році було затверджено національну грошову одиницю – гривню. Але в умовах інфляції, а згодом і гіперінфляції, керівництвом держави було прийняте рішення про недоцільність поспішного запровадження національної грошової одиниці. Для захисту українського споживчого ринку 3 вересня 1991 р. Президія Верховної Ради України прийняла постанову „Про введення в обіг на території республіки купонів багаторазового використання” [5].

Вже з вересня 1991 р. в обіг введено купони багаторазового використання номіналом 1,3,5,10, 25,50,100 крб. Спочатку сфера їх використання обмежувалась придбанням лише продовольчих лише згодом — промислових. Спочатку населення отримувало товарів, і, купоно-карбованцями тільки 25% місячної зарплати, решта — видається в рублях. Згодом, купонами виплачувалось вже 70% від загальної суми.

У 1992 р. радянські рублі цілковито вилучаються з обігу і замінюються єдиною грошовою одиницею — купоно-карбованцем. Він знаходився в обігу до 1996 р. і створював передумови для впровадження єдиної національної валюти незалежної України — гривні. 18 вересня 1991 р. Кабінет Міністрів прийняв постанову "Про створення потужностей по виготовленню національної валюти та цінних паперів" [6]. Ця постанова Кабміну разом з Постановою Президії Верховної Ради „Про національну валюту в Україні” [7] стали основними документами, що заклали підвалини концепції завершального циклу із виробництва національної грошової одиниці.

На Міністерство фінансів України разом з Національним банком покладалось завдання створити в Україні завершений цикл із виробництва грошей. У цей же період розпочалися роботи щодо розробки плану закупівлі за кордоном обладнання для виготовлення національної валюти. 12 серпня 1992 р. урядом разом із Нацбанком було підписано субконтракт із Державним поліграфічним інститутом Італії на виробництво і постачання сучасного технологічного комплексного устаткування для створення потужностей із виготовлення банкнотного паперу [ 3, с. 55]. Реалізацію проекту було доручено фірмі „Фабріано”.

Одночасно Національному банку України було доручено укласти договір з іноземною фірмою на виготовлення купонів багаторазового використання (із спеціальним захистом) у кількості, необхідній для нормального функціонування грошової системи України. Нацбанк відразу ж уклав контракт з французькою фірмою *Francois Charles Oberthur* на виготовлення 2 млрд шт. купонів. Однак проведені підрахунки виявили необхідність збільшення емісії купонів багаторазового використання. До їх друкування було залучено всесвітньо відому лондонську фірму *Thomas De La Rue Company Limited*. Всього було виготовлено близько 5 млрд одиниць купюр з позначенням номіналу в українських карбованцях [16].

Порядок запровадження в обіг нових грошових знаків детально опрацьовано у прийнятій 27 грудня 1991 р. постанові Верховної Ради „Про соціальний захист населення і внутрішнього ринку України” [9], а також у спільній постанові Кабінету Міністрів та Національного банку „Про заходи у зв'язку з введенням в обіг купонів багаторазового використання” [8], яку було ухвалено 28 грудня 1991 р. Ці документи передбачали функціонування з 10 січня 1992 р. українських купоно-карбованців, еквівалентних відповідним номіналам готівкових та безготівкових радянських рублів.

Спершу нові грошові знаки запроваджувалися лише в готівковий обіг і мали використовуватися для здійснення населенням розрахунків за придбані товари. Тоді ж були скасовані купони одноразового використання та картки споживача, видані впродовж серпня — грудня 1991 р. У зв'язку з тим, що сферу безготівкового банківського обігу, на яку припадала основа кількості розрахунків, продовжував обслуговувати радянський рубль, то 4 квітня 1992 р. Кабінет Міністрів та Національний банк України прийняли постанову „Про розширення введення в обіг купонів багаторазового використання” [11], згідно з якою з 1 квітня 1992 р. всі розрахунки на території держави мали проводитися лише в українських карбованцях. Згодом, відповідно до підписаного 7 листопада 1992 р. Указу Президента України Леоніда Кравчука „Про реформу грошової системи України” [12], з 12 листопада 1992 р. припинялося функціонування радянського рубля в грошовому обігу України. Замість нього тимчасовою грошовою одиницею став український карбованець — єдиний законний засіб платежу на території дер-

жави. В процесі проведення грошової реформи в Україні було прийнято рішення про те, що тимчасовою грошовою одиницею стане український карбованець, який після стабілізації становища в економіці України буде замінено українською гривнею.

На виконання Указу Президента України, Кабінет Міністрів та Національний банк 8 листопада 1992 р. прийняли спільну постанову, яка передбачала, що впродовж 13–15 листопада 1992 р. всі фізичні та юридичні особи матимуть змогу обміняти радянські рублі на українські карбованці без обмеження суми у співвідношенні 1:1. Одночасно регулювалось використання рубля у сфері міждержавного банківського обігу. Надалі всі платежі за межі України мали здійснюватися в режимі валютних розрахунків через кореспондентські рахунки Національного банку та комерційних банків. У ході грошової реформи з 10 січня 1992 р. в обіг були запроваджені купони багаторазового використання номіналом 1, 3, 5, 10, 25, 50 та 100 українських карбованців. У 1992 р. в обігу з'явилися карбованці нового випуску — купюри значно вищих номіналів у 100, 200, 500 та 1000 українських карбованців. У зв'язку з проявом інфляційних процесів почали з'являтися купюри щораз вищих номіналів. Так, у першому півріччі 1993 р. з'являються номінали 2000 та 5000 українських карбованців, а в другому півріччі, було випущено 10000, 20 000, 50 000 та 100 000 українських карбованців. Згодом з'являються купюри номіналами: 200000 (16 травня 1994 р.), 500000 (9 грудня 1994 р.) та 1000000 (12 травня 1995 р.) українських карбованців [17, с. 333].

Такі процеси змусили вилучати з обігу карбованцевих купюр дрібні номінали, які ставали непридатними для здійснення найпростіших розрахунків. Спільною постановою Кабінету Міністрів та Національного банку від 30 грудня 1993 р. „Про вдосконалення готівково-розрахункових операцій” [13] з обігу було вилучено грошові знаки номіналом 1, 3 та 5 карбованців. Виникла необхідність введення розрахункових операцій у сумах, кратних 10. Надалі з обігу вилучалися купюри наступних грошових знаків: 1 серпня 1994 р. — 10 та 25 карбованців; 1 жовтня 1994 р. — 50, 15 березня 1995 р. — 100 та 200, 1 вересня 1995 р. — 500 карбованців [17, с.334].

Крім того, за відсутності стабільної власної національної валюти почала використовуватися вільно конвертована валюта — долар, який буквально витіснив український карбованець з багатьох сфер обігу, позбавив його цілої низки грошових функцій. Саме через це, з 1 серпня 1995 р. використання іноземної валюти як засобу платежу на території України було заборонене, однак значних позитивних наслідків це не дало.

### **3. Карбування українських монет (1992 р.)**

Поруч із введенням паперових грошей, велика увага приділялась налагодженню карбування власної монети. Основну дискусію викликало питання щодо назви розмінної монети. Постанова Президії Верховної Ради України "Про розмінну монету України" від 2 березня 1992 р. [10] затвердила

термін „копійка”, як назву однієї соті національної грошової одиниці — гривні. Згідно з цим, на основі вивчення світового досвіду, передбачалось налагодити карбування таких розмінних номіналів: 1, 2, 3, 5, 10, 15, 20, 25 та 50 копійок, а також 1 гривні. Після прийняття Президією Верховної Ради України 14 листопада 1991 р. постанови № 1809 „Про національну валюту України” [7]. Державний комітет з оборони та промислового машинобудування доручив Дніпропетровському проектному інституту опрацювати передпроектні пропозиції щодо організації та розміщення Українського монетного двору. Поки питання щодо власного друку вивчалось, було вирішено замовити виготовлення розмінної монети на Монетному дворі *Instituto Poligrafico E Zecca Dello Stato* в Італії, де і було відкарбовано перші українські монети різних номіналів доби незалежності. [17, с.335–336].

Згодом було визначено доцільним розмістити монетне виробництво на одному з промислових підприємств України. За результатами конкурсу, право на виготовлення перших українських розмінних монет виборов Луганський верстатобудівний завод. На початку 1992 р. Міністерство машинобудівної промисловості України доручило Луганському верстатобудівному заводу організувати виготовлення розмінних монет. Буквально за 9 місяців, за допомогою Монетного двору Великобританії *Royal Mint Servis*, тут було створено базу для тимчасового карбування монет [17, с.336]. Першу офіційну монету держави номіналом 25 копійок викарбували 29 вересня 1992 р. о шостій годині вечора [15, с.657].

Але тимчасове монетне виробництво на Луганському верстатобудівному заводі не могло забезпечити виготовлення всього спектру високоякісної продукції, особливо пам'ятних і ювілейних монет та державних нагород. Перед урядом та Правлінням Національного банку України постало питання про створення власної бази для друкування монет. З огляду на це, урядом було прийняте рішення про створення сучасного Монетного двору України у Києві.

Проектні роботи було доручено виконати Дніпровському проектному інституту та ДніпроНДІПоліграфу, а будівництво — фірмі „Київінвест”, з використанням найсучаснішого світового досвіду в цій галузі. У травні 1993 р. Національний банк уклав контракт з англійською фірмою *Thomas De La Rue Company Limited* [1] на постачання обладнання, технологій та на проведення навчання відповідних фахівців. У червні було завершено проектно-пошукові роботи та укладено угоди з будівельно-монтажними організаціями на предмет виконання запроектованих робіт. Наприкінці 1993 р. приміщення колишнього заводу „Алмаз” передали під монтаж технологічного обладнання, а вже 22 березня 1994 р. запрацювала перша друкарська лінія — відбулося урочисте відкриття Банкотної фабрики [17, с.345].

Після тривалої підготовчої роботи, 23 жовтня 1995 р. Правління Національного банку України

прийняло постанову „Про затвердження проекту будівництва Монетного двору”, а 1 грудня цього ж року — „Про створення монетного виробництва в м. Києві” [16]. Відразу ж, після схвалення спільного проекту корпорації „Австрійський Монетний двір АГ” та Національного банку України, розпочалися будівельні роботи, які тривали до 1998 р. [16].

З часом економічний розвиток України досяг певної стабілізації. На думку багатьох фахівців, стало доцільним запровадження національної грошової одиниці — гривні. Пригадаємо, що запровадження гривні в обіг планувалося ще впершому півріччі 1992 р. Через складні економічні умови цей процес був відкладений. За відсутністю в Україні Банкотно-монетного двору в жовтні 1991 р. було замовлено виготовлення 1, 2, 5, 10 і 20 гривень у Канаді та 50, 100 та 200 гривень — у Великобританії [17, с. 343].

Влітку 1995 р. було створено „Робочу групу з розробки проектів нормативних актів з питань здійснення грошової реформи”, та почався інтенсивний процес опрацювання відповідної Концепції. Організацію підготовки та проведення грошової реформи було покладено на Державну комісію з проведення в Україні грошової реформи [14]. Було визначено склад Державної комісії з проведення в Україні грошової реформи та склад групи оперативного забезпечення проведення грошової реформи.

22 липня 1996 р. розпорядженням голови Правління Національного банку було створено „Комісію Національного банку України з проведення грошової реформи в Україні” Усі банківські установи та підприємства зв'язку були забезпечені достатньою кількістю гривневої грошової маси. Крім того, активно проводились й інші підготовчі заходи як організаційного, так і пропагандистського характеру. Таким чином, станом на 1 вересня 1996 р. банківська система України була повністю підготовлена до проведення грошової реформи, а вже з 2 вересня 1996 р. в обіг була запроваджена національна грошова одиниця — гривня, сотою частиною якої було визначено копійку.

Національний банк України почав випускати в обіг банкноти вартістю 1, 2, 5, 10, 20, 50 та 100 гривень, а також розмінну монету номіналом 1, 2, 5, 10, 25 та 50 копійок. Одночасно припинявся випуск банкнот та монет з позначенням номіналу в українських карбованцях, які підлягали обміну на гривні за курсом 100000 карбованців на 1 гривню. Українські карбованці, які ще до 16 вересня 1996 р. паралельно функціонували з гривнею та знаходилися в готівковому обігу на території України, поступово вилучалися з обігу. Чи не вперше грошова реформа була безконфіскаційною. Для виготовлення українських грошей було залучено канадську фірму *Canadian Bank Note Company* та англійську *Thomas De La Rue Company Limited* [17, с. 343].

1 квітня 1997 р. у м. Малині на Житомирщині відбулося відкриття фабрики банкотно-паперу Національного банку України, „яка за рівнем оснащення сучасним технологічним устаткуванням не поступалося кращим аналогічним підприємствам

світу” [3, с. 55]. Навіть Малин був вибраний не випадково, адже тут існувала паперова фабрика, заснована ще в 1871 р. Вже в 1872 р. на Всесвітній торговельно-промисловій виставці у Відні малинський папір був відзначений дипломом та медалями [3, с. 55]. Таким чином, було створено завершений цикл національного виготовлення українських грошей. 23 квітня 1998 р. відбулося офіційне відкриття і Українського монетного двору. До речі, першою відкарбованою на Монетному дворі Національного банку України стала золота монета вартістю 100 гривень, яка була присвячена видатній пам'ятці давньоукраїнського книгописання — Київському псалтирю.

У квітні 1994 р. Кабінет Міністрів та Національний банк України прийняли спільну постанову щодо організації випуску пам'ятних та ювілейних монет, доручивши вирішення всіх питань, пов'язаних з плануванням, випуском та реалізацією цього виду монетної продукції, управлінню Національного банку України. 3 травня 1995 р. Правління Національного банку прийняло постанову про запровадження в обіг з 7 травня першої української пам'ятної монети, присвяченої 50-річчю Перемоги у Великій Вітчизняній війні, номіналом 200 тис крб [2]. Починаючи з 1995 р., Національним банком України випускаються монети із зображенням подій історичного минулого і сучасного життя на різну тематику — історія, релігія, спорт, культура тощо.

Передбачалось карбувати ювілейні монети не тільки мідно-нікелеві, але й золоті та срібні. Для карбування срібних монет використовувався метал 925-ї проби. 12 березня 1997 р. на грошовому ринку держави з'явилася перша українська золота монета новітньої доби. Відкарбовано її було на честь видатного українського поета Тараса Шевченка (1814—1861 рр.). Її номінал становив 200 грн [2].

Слід сказати, що крім використання своїх власних виробничих потужностей, на замовлення Національного банку України, пам'ятні та ювілейні монети, карбувалися на Бірмінгемському (Великобританія), Варшавському (Польща) та Кременіцькому (Словаччина) та Московському монетних дворах [16]. Надзвичайною популярністю користуються монети, які виходять тематичними серіями: „Князя Україна”, „Відродження української державності”, „Герої козацької доби”, „Духовні скарби України”, „Флора і фауна”, „Спорт”, „Видатні діячі України”. У листопаді 1997 р. введено в дію першу чергу Монетного двору НБУ [2].

Відтоді карбування пам'ятних і ювілейних монет відбувається на Банкотно-монетному дворі НБУ із застосуванням найсучасніших технологій.

#### 4. Висновки

Аналіз становлення та розвитку грошового господарства України в новітній час дає змогу глибше зрозуміти не тільки сутність грошей та їх значення для національної економіки, але й підкреслює український патріотизм у процесі створення власного фінансового господарства та державотворення в цілому. Це також знайшло відображення в обши-

риний державній програмі щодо випуску українських пам'ятних монет, зображення на яких наповнені політичним, соціально-культурним та пізнавальним змістом. Вони демонструють всьому людству тисячолітню українську історію, самобутність культури та ідентичність традицій нашого народу.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Грошова реформа 1996 р.: підготовка, проведення та наслідки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://coins-ukraine.at.ua/publ/groshova\\_reforma\\_1996\\_p\\_pidgotovka\\_provedennja\\_ta\\_naslidki/1-1-0-3](http://coins-ukraine.at.ua/publ/groshova_reforma_1996_p_pidgotovka_provedennja_ta_naslidki/1-1-0-3).
2. Дорофєєва Н. В., Комаринська З. М. З історії грошей України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.rus.ec/b/200578/read>.
3. Патрикац Л. Гроші на власному папері віднині друкуватиме Україна // Вісник Національного банку України. – №5, травень 1997. – С. 55.
4. Про проголошення незалежності України. Постанова Верховної Ради Української РСР від 24 серпня 1991 року №1427-ХІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://gska2.rada.gov.ua/site/postanova/akt\\_nz.htm](http://gska2.rada.gov.ua/site/postanova/akt_nz.htm).
5. Про введення в обіг на території республіки купонів багаторазового використання. Постанова Президії Верховної Ради України від 9 вересня 1991 року №1519-ХІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1519-12>.
6. Про створення потужностей по виготовленню національної валюти та цінних паперів. Постанова Кабінету Міністрів України від 18 вересня 1991 р. №212. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=212-91-%EF>.
7. Про національну валюту в Україні. Постанова Президії Верховної ради України № 1809-ХІІ від 14.11.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uapravo.net/data/base62/ukr\\_62117.htm](http://www.uapravo.net/data/base62/ukr_62117.htm).
8. Про заходи у зв'язку з введенням в обіг купонів багаторазового використання. Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 28 грудня 1991 р. №378. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=378-91-%EF>.
9. Про соціальний захист населення і внутрішнього ринку України. Постанова Верховної Ради України від 4 січня 1992 року №2031-ХІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2031-12>.
10. Про розмінну монету України. Постанова Президії Верховної Ради України від 2 березня 1992 року №2156-ХІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2156-12>.
11. Про розширення введення в обіг купонів багаторазового використання. Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 4 квітня 1992 р. N 171. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=171-92-%EF>.
12. Про реформу грошової системи України. Указ Президента України від 7 листопада 1992 року №549/92. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=549%2F92>.
13. Про вдосконалення готівково-розрахункових операцій. Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 30 грудня 1993 року №1075. <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1075-93-%EF>.
14. Про Державну комісію з проведення в Україні грошової реформи. Указ Президента України від 9 грудня 1994 року №744/94. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=744/94>.
15. П'ятаченко Г. О. Становлення та розвиток фінансів України. 1917–2003. / Г. О. П'ятаченко, Л. В. Кухарець. – К.: НДФІ, 2005. – 784 с.
16. Формування грошово-монетної системи незалежної України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://coins-ukraine.at.ua/publ/rozdil\\_11\\_formuvannja\\_groshovo\\_monetnoji\\_sistemi\\_nezalezhoj\\_ukrajini/1-1-0-2](http://coins-ukraine.at.ua/publ/rozdil_11_formuvannja_groshovo_monetnoji_sistemi_nezalezhoj_ukrajini/1-1-0-2).
17. Шуст Р. М. НумізMATика: історія грошового обігу та монетної справи в Україні: навч. посіб. – К.: Знання, 2007. – 371 с.

## НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ОПТИМАЛЬНІСТЬ

**Анотація.** Розкрито зміст поняття "економічна структура національної економіки". Визначено суть, показники і чинники формування ефективної економічної структури. Розкрито термінологічний зміст "оптимальної економічної структури" та синтезовано її характерні ознаки.

**Ключові слова:** економіка, ефективність, оптимальність, економічна структура

Svincov O., Skirka N., Kotsupej V.

### THE NATIONAL ECONOMY: EFFICIENCY AND OPTIMALITY

**Summary.** The concept of "economic structure of the national economy" is elaborated. The meaning, indicators and determinants of effective economic structure are established. Also, the concept of «optimum economic structure» is discussed, with underlying features being synthesized in a congruent way.

**Keywords:** economy, efficiency, optimality, economic structure

#### 1. Вступ

Національна економіка будь-якої країни є складною системою, тобто сукупністю якісно визначених макроекономічних елементів або підсистем, між якими існує закономірний постійний зв'язок. Сукупність макроекономічних елементів та співвідношення між ними формує структурну модель національної економіки. Така модель, яка забезпечуватиме стійке зростання національної економіки, функціонує на основі принципів оптимальності та ефективності.

Головними ознаками національної економічної системи є її цілісність, ієрархічна побудова, екзогенний характер та безперервність розвитку. Одним з основних чинників покращення динаміки економічного розвитку є формування оптимальної моделі національного ринку та оптимальної структури національної економічної системи.

Вивчення теоретичних основ функціонування національної економіки як складної економічної системи є важливими при аналізі специфіки функціонування сучасної української економіки та формування оптимальної її моделі. Сутність проблеми полягає в тому, що розуміння основоположних принципів розбудови економічної архітектури, а також виявлення причин, характеру та наслідків структурних змін дає ключ до обґрунтування макроструктурної політики на різних етапах розвитку, що сприяє посиленню адаптивності економіки до зовнішніх умов, забезпеченню ефективного та стабільного розвитку.

Вагомий внесок у дослідження структурних чинників економічного розвитку внесли такі відомі західні вчені, як Дж. М. Кейнс, Р. Харод, М. Фрідмен, Й. А. Шумпетер, С. Кузнець, Р. Солоу та ін. У їх працях було сформульовано фундаментальні положення щодо факторів розвитку. Наприкінці минулого століття їх арсенал було доповнено чинниками, що розгорнуто характеризують економічне середовище, включаючи інституційні складові розвитку; було також емпірично досліджено структур-

ні передумови та наслідки економічного розвитку, обґрунтовано теоретичні засади макроструктурної політики.

Аналізу причин трансформаційних перетворень та чинників економічного розвитку в умовах ринкової трансформації присвячені роботи вітчизняних учених: Г. І. Башнянина [1; 17], В. І. Крючкової [20], Є. І. Кузнецової [6], Б. В. Кульчицького [7], А. С. Музиченко [17], М. А. Павловського [11; 12], С. М. Панчишина [13; 14], І. М. Шегинського [5], Т. П. Шинкоренко [22] та інших. Проте, серед дослідників немає узгодженості щодо визначення суті категорії „економічна структура національної економіки”, недостатньо проаналізованим є співвідношення оптимальної економічної структури та ефективної економічної структури, не конкретизовано чинники їх формування і функціонування. Тому метою статті є вивчення еволюції уявлень щодо сутності понять “економічна структура національної економіки”, “ефективна економічна структура”, “оптимальна економічна структура”, систематизація чинників їх формування і функціонування.

#### 2. Дефініція поняття „економічна структура національної економіки”

Одним з основних чинників покращення динаміки економічного розвитку є формування оптимальної моделі національного ринку, національної економічної системи. Економіка країни, зазначають американські економісти Кемпбелл Р.Макконнелл, Стенлі С.Брю, – це „...міцно сплетена мережа ..., де зміни на одному ринку викликають численні зміни на інших ринках” [9, с.574]. Національна економічна система – це „...сукупність взаємопов'язаних механізмів та інструментів розвитку і функціонування національної економіки. Всі елементи цієї системи знаходяться в певних співвідношеннях один з одним” [21]. Г. І. Башнянин вважає, що у “широкій інтерпретації економічна система – це сукупність підсистем (елементів) виробництва, ринку, цін, грошей, кредиту, фінансів, споживання і зв'язків між ними, опосередкованих системою ре-



гулювання, яким притаманні ...ознаки цілісності...” [1, с.5–6]. Б. В. Кульчицький дає таке коротке визначення економічної системи: “це система механізмів та інституцій, що забезпечують організацію виробництва й розподілу створених у суспільстві матеріальних і духовних благ” [7, с. 213-214]. Економічна система забезпечує організацію господарського життя країни, тому, на думку С. М. Панчишина, “у вузькому розумінні економічну систему можна визначити як певний спосіб організації національної економіки” [5, с.93].

Отже, національна економіка як складна макроекономічна система [6, с.142] визначається взаємодією та взаємоузгодженістю окремих сегментів ринку (ринку економічних ресурсів, товарів та послуг, грошей та валюти, капіталу, цінних паперів тощо) та окремих їх елементів, тобто характеризується конкретною економічною структурою. Економічна наука розглядає структуру як якісне розчленування і кількісну пропорційність процесів виробництва, тобто відображає внутрішньовиробничі зв'язки та залежності, що виникають під впливом суспільного поділу праці, рівня розвитку продуктивних сил і системи виробничих відносин [15, с. 406]. Економічна структура національної економіки – це внутрішня її організація, тобто спосіб взаємозв'язку між її елементами та компонентами, які взаємодіють між собою і характеризуються визначеним взаєморозташуванням.

Побудова ефективної моделі національної економічної системи визначає формування елементів ефективної економічної структури. Структура – це взаєморозміщення та взаємозв'язок складових частин цілого, побудова [2, с. 1405]. Це сукупність стійких зв'язків об'єкту, що забезпечує його цілісність та тотожність самому собі, тобто збереження основних властивостей при різних зовнішніх та внутрішніх змінах [13, с. 47].

### **3. Ефективна економічна структура: суть та показники оцінки**

В сучасній економічній літературі відсутні визначення принципів та характерних ознак ефективної і оптимальної економічної структури країни. Компонування відокремлених економічних термінів в єдиний дозволить з'ясувати сутність термінів “ефективна економічна структура” та “оптимальна економічна структура”.

Економіка – в загальноприйнятому розумінні – це народне господарство, що включає галузі матеріального виробництва та невиробничої сфери; це система відносин між людьми, що пов'язані з використанням обмежених економічних ресурсів з метою найбільш повного задоволення потреб суспільств; це сукупність економічних (виробничих) відносин певної суспільно-економічної формації, або економічний базис суспільства [21].

Ефективність (результативність) у найбільш загальному відображенні – це порівняння витрат з отриманими результатами. Це результативність економічної діяльності, економічних програм та заходів, що характеризуються відношенням отриманого економічного ефекту, результату до затрат

факторів, ресурсів, що зумовлюють отримання цього результату, досягнення найбільшого обсягу виробництва з застосуванням ресурсів визначеної вартості [21].

Основним критерієм ефективності структури національної економіки країни є забезпечення ефективного розподілу обмежених економічних ресурсів. Цей розподіл повинен забезпечувати досягнення двох видів ефективності: розподільчої та виробничої. Розподільча ефективність відображає такий розподіл наявних економічних ресурсів, який забезпечує виробництво найбажанішої для суспільства структури товарів і послуг. Виробнича ефективність досягається тоді, коли товари та послуги виготовляються з найнижчими витратами [9, с. 51]. Одночасне досягнення як розподільчої, так і виробничої ефективності забезпечує досягнення максимального споживання обмежених економічних ресурсів країни з максимальним задоволенням потреб суспільства з мінімальними виробничими витратами. Отже, щодо економіки країни економічна ефективність виражається у виробництві максимального обсягу товарів та послуг у порівнянні з суспільними витратами всіх економічних ресурсів (матеріальних, людських, фінансових).

Формування системи стійких зв'язків між елементами економічної системи повинно відповідати критеріям “ефективності” та “оптимальності”. Необхідно зазначити, що поняття “ефективності” та “оптимальності” відрізняються один від одного. На наш погляд, не будь-яка оптимальна економічна структура буде ефективною в тих або інших конкретних умовах. Проте за інших рівних умов оптимальність економічної структури – неодмінна ознака ефективного функціонування економічної системи.

Ефективна економічна структура національної економіки повинна вирішувати два основних завдання:

- сприяти виготовленню широкого асортименту товарів та послуг у відповідності до виробничих можливостей і споживчих потреб суспільства;
- забезпечувати високі темпи економічного зростання.

Отже, ефективна економічна структура національної економіки – це порядок формування системи відносин між макроекономічними суб'єктами на основі максимального задоволення потреб суспільства за умови досягнення виробничої та розподільчої ефективності використання обмежених економічних ресурсів країни.

Характерними ознаками ефективної економічної структури національної економіки є:

1. Вона має ознаки системи, тобто передбачає комплексний підхід щодо визначення мети, засобів та результатів формування елементів структури національної економіки країни.

2. Формування елементів ефективної структури національної економіки країни забезпечує зростання основних її параметрів, у порівнянні з попередніми тенденціями розвитку.

3. Вона забезпечує споживання обмежених економічних ресурсів з досягненням максимального економічного ефекту з мінімальними їх затратами.

4. Її результатом є забезпечення сталого довготривалого економічного розвитку.

5. Вона забезпечує зростання продуктивності праці.

6. Вона є результатом взаємоузгоджених дій усіх макроекономічних суб'єктів та потребує зовнішнього регуляторного впливу зі сторони держави, тобто не може забезпечуватися лише механізмами ринкової саморегуляції.

Термін „ефективність” часто визначають як „...здатність приносити ефект, спричиняти дію” [18]. До показників, що визначають ефективність економічної структури можна віднести:

- ступінь задоволення індивідуальних і суспільних потреб;
- зростання обсягів валового внутрішнього продукту країни;
- збільшення прибутковості та рентабельності суб'єктів економічної діяльності.

Основним показником ефективності економічної структури в макроекономічному аспекті є темпи економічного зростання. У економічній літературі зустрічаються різні підходи до розуміння суті економічного зростання із застосуванням різноманітних принципів визначення ефекту. Найпоширенішими із них є:

- „збільшення виробничих можливостей, ... що походить із збільшення кількості використовуваних факторів виробництва або вдосконалення техніки і технології; збільшення реального обсягу продукції (валовий внутрішній продукт), або реального обсягу продукції на душу населення” [9, с. 634].

- зростання в країні „...за чисельністю населення; загальними масштабами виробництва і зайнятості; за реальним національним продуктом; за рівнем життя типової родини; за кількістю вільного часу після роботи; за ступенем полегшення важкої стомлюючої праці” [16, с. 298].

- „...постійне збільшення реального обсягу виробництва, яке супроводжується покращенням економічної, технологічної і соціальної характеристик суспільства” [23, с. 834].

- „...збільшення кількості товарів і послуг, які продукує національна економіка” [13, с. 141], це „збільшення реального обсягу продукції (ВВП) у країні” [13, с. 552].

- „... зростання обсягів виробництва завдяки збільшенню приросту капіталу, приросту праці та змінам у технології” [10, с. 155].

Вищеперераховані підходи акцентують увагу на матеріально-речовому ефекті функціонування ефективної структури національної економіки. Сформульований матеріально-речовий ефект розкриває взаємозв'язок ефективної економічної структури із розвитком продуктивних сил національної економічної системи, що забезпечує зростання суспільної продуктивності праці та збільшення основних макроекономічних показників (реального валового внутрішнього продукту, реального обсягу продукції на душу населення, зайнятості). На наш погляд, такий підхід є недостатнім.

Важливим є виділення також соціального ефекту, який може визначатися: зростанням ступеня сво-

боди суб'єктів господарювання, збільшенням обсягу інвестицій у людські ресурси, зменшенням рівня бідності та нерівномірності розподілу доходів між окремими верствами населення, зростанням очікуваної тривалості життя, досягненням покращення стану природного довкілля. Одночасне досягнення як матеріально-речового, так і соціального ефектів визначає сформовану економічну структуру як дійсно ефективну.

Неодмінною ознакою ефективного функціонування національної економіки за інших рівних умов є оптимальність економічної структури. Трактування „оптимальності” в економічній літературі зводиться до визначення найкращого варіанту економічної поведінки, економічних дій. Оптимальний визначається як найкращий із можливих, такий, що найбільше відповідає певним умовам та вимогам [2, с. 851]. Критерієм оптимальності визначається досягнення „Оптимальності Парето”, тобто формулювання максимального благополуччя, що було виведено В. Парето в „Підручнику політичної економії” (1906 р.). Оптимум Парето визначається як положення, при якому неможливо покращити стан одного індивідуума шляхом трансформації товарів та послуг у процесі виробництва або обміну без погіршення стану іншого індивідуума. Рух у напрямі оптимуму є можливим лише при такому розподілі ресурсів, що забезпечує покращення добробуту принаймні, однієї людини. Отже, цей принцип визначає досягнення індивідуального оптимуму, без визначення єдиного суспільного оптимуму.

#### **4. Термінологічний зміст та характерні ознаки „оптимальної економічної структури”**

Формування термінологічного змісту „оптимальної економічної структури національної економіки” передбачає синтез її характерних ознак, що сформульовані нижче:

1. Оптимальна економічна структура національної економіки забезпечує формування елементів економіки країни, що відповідають умовам виготовлення такого переліку товарів та послуг, який підпадає під дію принципу оптимальності (забезпечує одночасно виробничу і розподільчу ефективність).

2. Її результатом є забезпечення сталого довгострокового економічного зростання за умови узгодження темпів використання економічних ресурсів зі швидкістю їх оновлення.

3. Формування елементів оптимальної економічної структури національної економіки забезпечує перехід економічної системи до вищого (оптимального) якісного стану, коли її параметри є вищими порівняно з базовим (нормативними, потенційними).

4. Забезпечує зростання не тільки продуктивності праці, а й максимальне використання результатів науково-технічного прогресу, спеціалізації країни в світовому поділі праці, інтеграційних процесів, зменшення частки невідтворювальних ресурсів та мінімізація шкідливого впливу на довкілля [19, с. 210].

Поступальний (сталий довгостроковий) розвиток економіки є можливим тільки у разі врахування вимог основних економічних законів та забезпечення суворої, оптимальної узгодженості основних макроекономічних та соціальних пропорцій. Проблема підтримання і забезпечення оптимальності структури національної економіки є центральною проблемою як теорії, так і практики державного регулювання економіки, а отже, однією з важливих цілей та форм механізму державного регулювання національної економіки.

Ринкова система спроможна до ефективного функціонувати лише за умови ефективної структури національної економіки, проте ринкова економіка не спроможна сформувати повноцінну оптимальну структуру економіки. Відсутність структурної оптимальності спричиняє посилення ознак макроекономічної нестабільності в країні, а саме:

- виникнення диспропорцій на товарному та грошовому ринках країни;
- розвитку інфляційних процесів;
- виникнення ВВП-розривів, тобто відмінності між потенційним значенням ВВП (яке і визначає максимальне споживання економічних ресурсів) і фактичним його розміром;
- порушення основних макроекономічних пропорцій (між доходами та витратами на різних рівнях управління; між доходами та витратами домогосподарств; між продуктивністю праці та зарплатою; між імпортом та експортом товарів та послуг (капіталу) тощо);
- виникнення дисбалансу на ринку праці (циклічного безробіття);
- розбалансування платіжного балансу країни, що негативно впливає на функціонування валютного ринку;

Оскільки ринкова економіка не спроможна забезпечити оптимальність структури національної економіки, держава як суб'єкт ринкових відносин впливає на функціонування економічної системи в цілому та ключові її елементи. Економічна діяльність держави, яка спрямована на оптимізацію структури національної економіки та забезпечення стабільного розвитку економіки, "охоплює всю систему усвідомлених економічних цілей і завдань держави, пошук форм, способів і механізмів її ефективного здійснення. Будь-які дії держави, що прямо або опосередковано впливають на економічні процеси і безпосередня господарська діяльність держави (державний сектор економіки) належать до його економічної діяльності" [5, с. 171]. Економічна діяльність держави конкретизується у його економічній політиці. Економічна політика спрямована на досягнення таких цілей: економічне зростання, яке виступає основою підвищення життєвого рівня; повна зайнятість; економічна ефективність; стабільний рівень цін; економічна свобода; справедливий розподіл доходів; збалансований державний бюджет; торговельний баланс; екологічна безпека.

## 5. Висновки

Отже, ефективність та оптимальність економічної структури національної економіки не є поняттями тотожними. Ефективна економічна структура визначається як порядок формування системи від-

носин між макроекономічними суб'єктами на основі максимального задоволення потреб суспільства за умови досягнення виробничої та розподільчої ефективності використання обмежених економічних ресурсів країни. Основним показником ефективності економічної структури в макроекономічному аспекті є темпи економічного зростання. Оптимальна економічна структура – це найкращий варіант формування системи відносин між елементами (складовими частинами) економіки країни, що пов'язані з використанням обмежених економічних ресурсів з метою найбільш повного задоволення потреб суспільства.

Формування оптимальної структури національної економіки вимагає чіткого розуміння критеріїв оптимальності. Основними серед них є:

- ✓ оптимальна структура національної економіки повинна сприяти виготовленню такого переліку товарів та послуг, який, з одного боку, забезпечує максимальне задоволення суспільних потреб, з іншого – їх виготовлення пов'язано з мінімізацією витрат економічних ресурсів;
- ✓ сприяти довгостроковим темпам економічного зростання за умови узгодження темпів використання економічних ресурсів зі швидкістю їх оновлення;
- ✓ забезпечувати перехід економічної системи до вищого не тільки кількісного, а й якісного стану;
- ✓ стимулювати максимальне використання результатів науково-технічного прогресу, спеціалізацію країни у світовому поділі праці, інтеграційні процеси, зменшення частки невідтворювальних ресурсів, що споживаються.

Відповідно, оптимальна економічна структура буде ефективною у певних конкретних умовах. Проте за інших рівних умов оптимальність економічної структури є невід'ємною ознакою ефективного функціонування економічної системи. Ринкова економіка не спроможна забезпечити оптимальність структури національної економіки. Тому цілеспрямоване системне державне регулювання забезпечує формування оптимальної структури національної економіки.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Башнянин Г. І. Економічні системи: проблеми структуризації і типологізації / Г. І. Башнянин, І. М. Копич, Б. М. Шевчик. – Львів: Коопосвіта, 1999. – 220 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови. – К., Ірпінь: ВТО "ПЕРУН", 2009. – 1736 с.
3. Желюк Т. Л. Управління довгостроковим розвитком національної економіки: методологічні та прикладні аспекти: монографія / Т. Л. Желюк – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – 512 с.
4. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія / Я. А. Жаліло – К.: НІСД, 2009. – 336 с.
5. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / [за ред. З. Ватаманюка]. – Львів: "Новий Світ-2000", 2005. – 648 с.
6. Кузнецова Е. И. Развитие конкурентных отношений и экономическая стратегия государства: моног-

рафія / Е. И. Кузнецова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2008. – 383 с.

7. Кульчицький Б. В. Економічні системи суспільства: теорія, методологія, типологія / Б. В. Кульчицький. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2003. – 352 с.

8. Макконнелл К. Р. Макроекономіка. Аналітична економія: принципи, проблеми і політика. Ч. 1 / К. Р. Макконнелл, С. С. Брю; [пер. з англ.] – Львів: Просвіта, 1977. – 671 с.

9. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с англ. 11-го изд. / К. Р. Макконнелл, С. С. Брю. – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.

10. Манків Г. Н. Макроекономіка / Пер. з англ.; Наук. пер. С. Панчишина / Г. Н. Манків. – К.: Основи, 2000. – 588 с.

11. Павловський М. А. Макроекономіка переходного періоду: Український контекст / М. А. Павловський. – К.: Техніка, 1999. – 336 с.

12. Павловський М. А. Стійкість економічної системи – необхідна умова стратегії економічного і соціального розвитку / М. А. Павловський // Україна на порозі ХХІІІ століття: уроки, реформ та стратегія розвитку. Матеріали наукової конференції (м. Київ, 15–16 листопада 2000 р.). – К., 2000. – С.293–301.

13. Панчишин С. М. Макроекономіка: навч. посіб. / С. М. Панчишин. – К.: Либідь, 2001. – 616 с.

14. Панчишин С. М. Макроекономічний аналіз товарної форми виробництва: моногр. / С. М. Панчишин.

– Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2004. – 452 с.

15. Перехідна економіка: підруч. / [В. М. Гесць, С. Г. Панченко, Е. М. Ліанова та ін.; за ред. В. М. Гесця]. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.

16. Ринкова економіка: теоретико-практичні проблеми становлення в Україні / за ред. професора Г. І. Башнянина. – К.: ІСДО, 1996. – 382 с.

17. Ринкова трансформація економіки України: проблеми регулювання: моногр. / [за ред. В. Ф. Беседіна, А. С. Музиченько]. – К.: НДЕІ, 2005. – 551 с.

18. Савченко В. Ф. Потенціал національної економіки України: монографія / В. Ф. Савченко – Чернігів: ЧДІЕІУ, 2009. – 274 с.

19. Скірка Н. Я. Структура економіки: сутність, основні завдання та типи / Н. Я. Скірка // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.5. – С. 205–216.

20. Крючкова В. І. Структурні чинники розвитку економіки України / В. І. Крючкова. – К.: Наукова думка, 2004. – 316 с.

21. Словник економічних термінів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.job-portal.com.ua>.

22. Шинкоренко Т. П. Структурні зміни в економіці України: порівняння із загальносвітовими тенденціями Т. П. Шинкоренко // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С.77–92.

23. Экономическая энциклопедия / [под ред. Л.И. Абалкина]. – М.: Экономика, 1999. – 1126 с.

УДК 31:314(477)

Боднар Л. Р., Медвідь Л. Г.

## ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВИХОДУ З ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ 2008–2009 РР.

*Анотація.* Досліджено тенденції на ринку праці та зайнятості населення в умовах виходу України з кризи та роль Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття в цих процесах.

*Ключові слова:* норма безробіття, зайнятість населення, Державна служба зайнятості

Bodnar L., Medvid L.

## EMPLOYMENT IN UKRAINE IN THE POST-CRISIS ENVIRONMENT OF 2008–2009

*Summary.* Tendencies are investigational at the market of labour and employment of population in the conditions of exit of Ukraine from a crisis and role of Fund of obligatory state social security of Ukraine in case of unemployment in these processes.

*Keywords:* unemployment rate, employment, government service of employment

### 1. Вступ

В економіці України за роки світової фінансово-економічної кризи спостерігались падіння виробництва, висока інфляція, зменшення робочих місць, що обумовило істотне зниження рівня життя значної частини населення, реальної заробітної плати та

пенсій, ріст безробіття. Важливу роль у знятті соціальної напруги та зниженні безробіття у державі відіграє Державна служба зайнятості.

### 2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженням деяких проблем зайнятості населення та страхування на випадок безробіття в Україні

займалися такі вітчизняні вчені: Н. П. Баранова [1], С. П. Калініна [2], Л. Ю. Петрученко [3], В. Б. Тропіна [4] та інші. Але останні тенденції зайнятості населення в Україні майже не висвітлені у науковій літературі.

Метою статті є вивчення шляхів подолання проблем на ринку праці та практики діяльності Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття.

### 3. Зайнятість населення та рівень безробіття в Україні

Зайнятість населення України за останні роки характеризується такими показниками. Рівень зайнятості населення знизився за 2009 р. у середньому по Україні з 59,3% до 57,7%, зокрема серед осіб працездатного віку рівень зайнятості скоротився з 67,3% до 64,7%. Серед осіб, старших працездатного віку, рівень зайнятості зріс з 25,4% у 2008 р. до 27,7% у 2009 р. [5, с. 38].

Аналіз динаміки зайнятого населення за видами економічної діяльності свідчить, що значно зменшилась кількість зайнятого населення у 2009 р., порівняно з 2005 р., у таких галузях економіки, як сільське господарство, мисливство, лісове господарство (на 843,6 тис осіб) та промисловість (530,2 тис осіб). Одночасно відбулося вагоме збільшення зайнятого населення за той же період у торгівлі та сфері послуг з 3971,2 тис осіб до 4729,1 тис осіб [6, с. 355].

Зменшення чисельності зайнятого населення спостерігалось в усіх регіонах країни, найбільш суттєво в Київській, Луганській, Дніпропетровській, Сумській, Полтавській, Харківській областях (на 41,1—47,3 тис осіб) та Донецькій області (на 157,5 тис осіб) (табл. 1).

Структура зайнятого населення за регіонами України у 2005 та 2009 рр. представлена на рис. 1 та 2 [5, с. 38].

Таблиця 1

### Структура і динаміка зайнятого населення України за регіонами за 2005-2009 рр.

(тис осіб)

Роки	2005		2008		2009	
	кількість	питома вага	кількість	питома вага	кількість	питома вага
А	3	4	5	6	7	8
<b>Україна</b>	<b>20680,0</b>	<b>100</b>	<b>20972,3</b>	<b>100</b>	<b>20191,5</b>	<b>100</b>
Автономна Республіка Крим	906,1	4,38	918,7	4,38	905,7	4,49
Вінницька	723,0	3,50	725,6	3,46	693,5	3,43
Волинська	429,9	2,08	438,6	2,09	428,0	2,12
Дніпропетровська	1573,8	7,61	1580,0	7,53	1537,1	7,61
Донецька	2124,9	10,28	2138,8	10,20	1981,3	9,81
Житомирська	570,6	2,76	568,2	2,71	555,2	2,75
Закарпатська	551,0	2,66	552,2	2,63	524,7	2,60
Запорізька	846,0	4,09	850,4	4,05	824,2	4,08
Івано-Франківська	522,5	2,53	541,9	2,58	526,3	2,61
Київська	791,0	3,82	796,1	3,80	755,0	3,74
Кіровоградська	457,5	2,21	459,1	2,19	432,7	2,14
Луганська	1054,4	5,10	1068,8	5,10	1026,2	5,08
Львівська	1064,6	5,15	1092,5	5,21	1085,0	5,37
Миколаївська	539,8	2,61	548,5	2,62	535,2	2,65
Одеська	1028,1	4,97	1067,2	5,09	1040,2	5,15
Полтавська	690,3	3,34	691,6	3,30	647,1	3,20
Рівненська	461,6	2,23	478,1	2,28	461,5	2,29
Сумська	546,0	2,64	543,7	2,59	500,1	2,48
Тернопільська	425,1	2,06	424,9	2,03	422,1	2,09
Харківська	1297,2	6,27	1312,9	6,26	1265,6	6,27
Херсонська	499,9	2,42	507,5	2,42	486,9	2,41
Хмельницька	586,0	2,83	594,4	2,83	579,0	2,87
Черкаська	578,7	2,80	583,1	2,78	561,7	2,78
Чернівецька	361,7	1,75	381,0	1,82	376,3	1,86
Чернігівська	517,9	2,50	501,4	2,39	479,8	2,38
Київ	1352,0	6,54	1420,2	6,77	1381,0	6,84
м. Севастополь	180,4	0,87	186,9	0,89	180,1	0,89

\* Джерело: Статистичний щорічник України за 2010 рік [6]

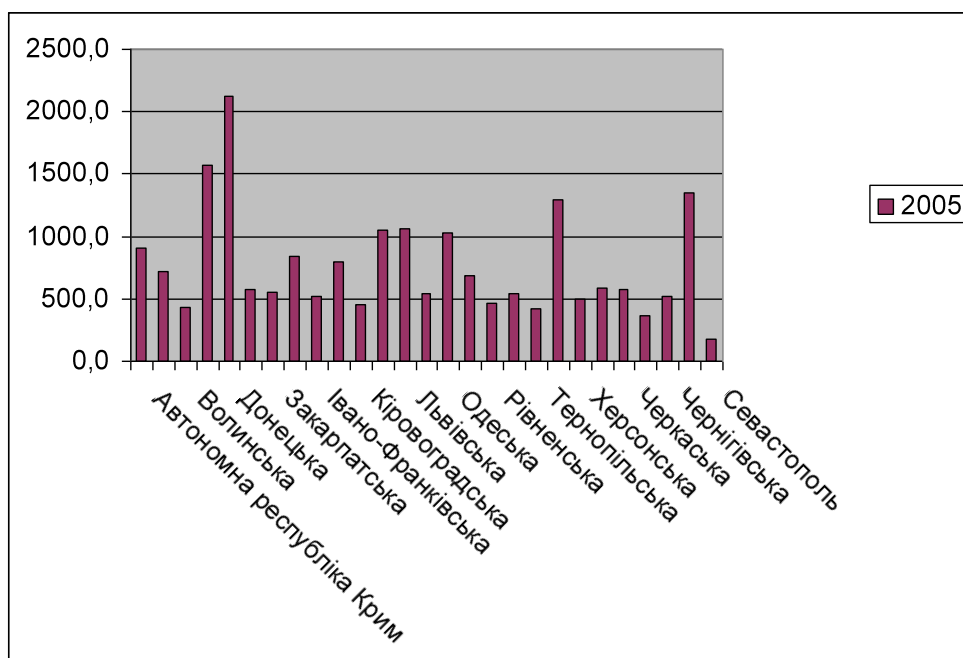


Рис.1. Структура зайнятого населення України за регіонами у 2005 році

За даними аналітично-статистичного збірника „Ринок праці України у 2009 році”, найвищий рівень зайнятості у 2009 р. був у містах Києві (63,1%) та Севастополі (61,1%), найнижчий — у Тернопільській (52,9%) та Івано-Франківській (51,9%) областях [5, с. 38].

порівняно з 2008 р., зросла на 533,7 тис осіб і склала майже 2,0 млн осіб. Серед безробітних 1,5 млн осіб це мешканці міст, а решту – сільські жителі (0,5 млн осіб). Найвищий рівень безробіття спостерігався у Рівненській (12,7%), Тернопільській (11,3%), Чернігівській та Сумській областях.

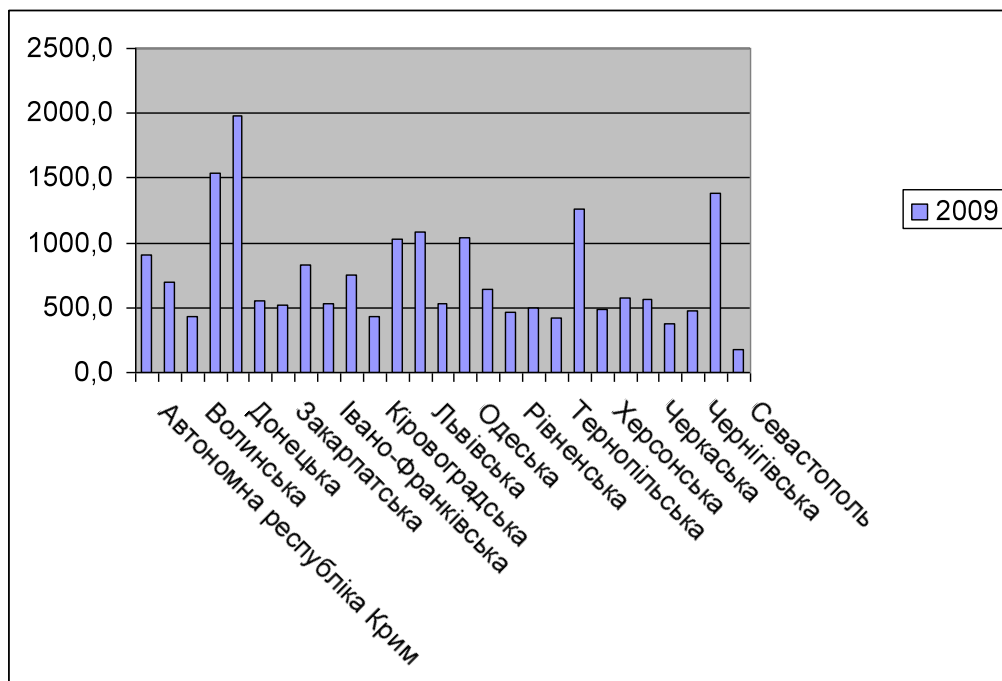


Рис.2. Структура зайнятого населення України за регіонами у 2009 році

У 2009 р. рівень безробіття економічно активного населення, визначений за методологією Міжнародної організації праці, зріс до 8,8%. Чисельність безробітних в Україні в середньому за 2009 р.,

(11,1%), а найнижчий — в Одеській області та АР Крим (6,8%), у містах Севастополі (6,7%) та Києві (6,5%) [5, с. 38].

Варто відзначити, що рівень безробіття в Україні був нижчим, ніж у середньому по країнах Євро-союзу, де він становив 8,9% , зокрема в Іспанії — 18%, у Латвії — 17,6%, у Литві — 14%, в Естонії — 13,8%, у Словаччині — 11,9%, в Ірландії — 11,8% [5, с. 70].

#### **4. Принципи державної політики зайнятості населення**

З огляду на стан безробіття в Україні державна політика зайнятості населення передбачає систему адаптації різних категорій незайнятого населення до вимог ринку праці, а також соціальний захист безробітних та осіб з обмеженою конкурентоспроможністю. В системі державного соціального страхування провідне місце займає соціальне страхування населення України на випадок безробіття. Державне регулювання зайнятості населення ґрунтується на таких принципах:

- забезпеченні соціального партнерства суб'єктів ринку праці, тобто створенні рівних можливостей усім громадянам незалежно від їхнього походження, соціального і майнового стану, расової і національної належності, статі, віку, політичних переконань, ставлення до релігії, реалізації права на вільний вибір виду діяльності відповідно до своїх здібностей та професійної підготовки з урахуванням особистих інтересів та суспільних потреб;

- сприянні забезпеченню ефективної зайнятості, запобіганні безробіттю, створенні нових робочих місць та умов для розвитку підприємництва;

- добровільності й відсутності примусу громадян вибирати сферу діяльності й робоче місце;

- гласності на основі всебічного інформування населення про наявність вакантних робочих місць;

- дотриманні комплексності заходів щодо регулювання зайнятості населення; — підтримці громадян у працездатному віці, які потребують соціального захисту;

- забезпеченні заходів запобіжного характеру щодо регулювання зайнятості населення та відтворення робочих місць;

- певної гарантії зайнятості, тобто гарантії збереження робочих місць і професії, гарантії одержання доходів.

Загалом діяльність державної служби зайнятості — виконавчої дирекції Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття скерована на мінімізацію наслідків фінансово-економічної кризи на ринок праці, забезпечення ефективного соціального захисту населення від безробіття в складних соціально-економічних умовах, оперативного укомплектування вільних робочих місць.

Залежно від стану економіки та ринку праці передбачається здійснення активних та пасивних заходів регулювання зайнятості. Заходи щодо регулювання ринку праці умовно поділяють на активні та пасивні. До активних заходів належать:

- створення додаткових і нових робочих місць шляхом реструктуризації економіки, розвитку приватного бізнесу, особливо малого й середнього,

- створення умов для іноземного інвестування та для самозайнятості населення тощо;

- профорієнтація, підготовка й перепідготовка кадрів;

- організація громадських робіт;

- посилення територіальної та професійної мобільності робочої сили;

- розвиток служби зайнятості тощо.

До пасивних заходів належать: виплата допомоги у зв'язку з безробіттям і надання допомоги членам сімей, які перебувають на утриманні безробітних.

#### **5. Заходи сприяння зайнятості та їх результати у 2009—2010 рр.**

За даними Державної служби зайнятості, у 2010 р. її послугами скористалися 1,85 млн незайнятих трудовою діяльністю громадян проти 2,14 млн у 2009 р.

Як зазначено у Звіті про виконання бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, на ринку праці відбулось зниження, порівняно з кризовим 2009 р., числа заявлених роботодавцями вакансій. Проте державна служба зайнятості забезпечила зростання рівня їх укомплектування, завдяки чому до праці стали 744,5 тис незайнятих громадян, зареєстрованих у робочих органах Виконавчої Дирекції Фонду. 2010 рік ознаменувався поверненням до позитивної динаміки розвитку активних програм сприяння зайнятості, так у цьому році мінімальний розмір матеріальної допомоги по безробіттю суттєво зріс — на 40% [7, с. 11].

Також на виконання ст.85 Закону України “Про Державний бюджет України на 2010 рік” Виконавчою Дирекцією Фонду внесено 357,8 млн грн на рахунки вугледобувних регіонів (Волинської, Донецької, Житомирської, Кіровоградської, Львівської, Луганської та Черкаської ОДА) для реалізації програм створення нових вакансій і, відповідно, створено 978 робочих місць. Масштабну роботу розгорнуто й за таким напрямом, як працевлаштування безробітних шляхом надання дотацій роботодавцям. Нарощення обсягів дотацій перевищило докризовий період. Із застосуванням цього механізму зайнято 53,4 тис осіб, із них — 6,1 тис осіб зайнято на першому робочому місці (випускники вищих та професійно-технічних закладів освіти). В цілому, майже 40% влаштованих на дотаційні робочі місця — молодь та представники інших соціально-вразливих категорій громадян. Дотаційна форма роботи має подвійний ефект, адже це не лише працевлаштування безробітних, а реальна фінансова підтримка роботодавців і забезпечення надходжень до бюджетів усіх рівнів [7, с. 11].

У 2010 р. відновлено й одноразову виплату допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності, завдяки чому 13 тис безробітних відкрили власну справу і створили додатково більше тисячі робочих місць. Загалом, майже 40% влаштованих на дотаційні робочі місця — молодь та представники інших соціально-вразливих категорій громадян [7, с.11].

Також, пріоритетом як 2010, так і 2011 рр. була й залишається професійна підготовка безробітних з метою забезпечення потреб роботодавців у каліфікованих працівниках. Служба зайнятості навчила додатковим навичкам за 300-ми професіями та спеціальностями 203,3 тис осіб — майже 15% від загалу безробітних (на 30% більше, ніж у 2009 р.). Майже 17 тис незайнятих громадян з усіх регіонів розширили кваліфікацію у центрах професійно-технічної освіти самої служби [7, с. 12].

Центрам зайнятості у 2010 р. вдалося забезпечити тимчасовою зайнятістю на громадських роботах 318,2 тис безробітних (на третину більше, ніж у 2009 р.). І це не лише матеріальна підтримка безробітних, а й значна допомога місцевим громадянам, а саме — догляд за самотніми непрацездатними громадянами похилого віку, хворими та інвалідами, благоустрій і озеленення населених пунктів, ремонтні роботи на об'єктах соціальної сфери тощо.

Активно розвиваються нові проекти з профорієнтації населення. Практично завершено програму забезпечення шкіл (у тому числі для дітей-сиріт та з особливими потребами) профорієнтаційними терміналами та щоденниками, а 80% навчальних закладів було охоплено профорієнтаційними заходами. У рамках програми профорієнтації послуги отримали 1,7 млн незайнятих осіб (жінки — 50,4%, молоді до 35 років — 47,1%), а також 2,1 млн зайнятих (переважно учні загальноосвітніх шкіл). У 2010 р. і робочими органами Виконавчої Дирекції Фонду надано майже 10,2 млн інформаційних, консультаційних та профорієнтаційних послуг понад 3,8 млн громадян. Проведено майже 110 тис семінарів і тренінгів із техніки пошуку роботи й професійної діагностики для 1,1 млн безробітних, а кожного третього з них було працевлаштовано. Інтернет-ресурсами скористалися більше 3 млн користувачів, яким було надано 25 млн послуг. За допомогою мобільного сервісу “Пошук роботи” отримано 850 тис запитів, на які надіслано близько 3,2 млн СМС-повідомлень із пропозицією вільних вакансій [7, с. 12].

Соціальна інтеграція людей з обмеженими можливостями у нашій державі передбачає не лише систему соціальної підтримки з боку держави, а передусім створення умов легальної зайнятості з гідною оплатою, можливості отримання безплатних послуг у підборі роботи, допомоги з безробіття.

Відповідно до Законів України „Про зайнятість населення” та „Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні”, інших нормативних актів, держава сприяє працевлаштуванню інвалідів на створені та пристосовані для них робочі місця на підприємствах, установах та організаціях, з урахуванням рекомендацій медико-соціальної експертної комісії (МСЕК) [9, 10].

Державна служба зайнятості на постійній основі здійснює облік інвалідів, які звертаються за сприянням у працевлаштуванні, та облік робочих місць, на які, за інформацією підприємств, можуть бути працевлаштовані громадяни цієї категорії. Спільно з Управліннями праці та соціального захисту насе-

лення у центрах зайнятості формується банк даних інвалідів, які бажають працювати.

Протягом останніх років кількість шукачів роботи-інвалідів, які звернулися за послугами до державної служби зайнятості збільшилась майже у 4 рази. Так, у 2004 р. послугами державної служби зайнятості скористалося близько 8266 осіб з інвалідністю, а у 2009 р. — 34066 осіб, що відображено у табл. 2 [5, с. 200].

Таблиця 2

**Чисельність осіб з обмеженими фізичними можливостями, які перебували на обліку в службі зайнятості та були працевлаштовані, 2004—2009 рр.**

Роки	Перебувало на обліку, осіб	Працевлаштовано, осіб
2004	8266	3595
2005	10312	4309
2006	17370	6210
2007	22155	7590
2008	30992	10222
2009	34066	7578

Державною службою зайнятості надається широкий спектр послуг інвалідам, що до неї звертаються, зокрема забезпечується вільний доступ до інформації про можливість отримання професії, актуальні вакансії тощо. У приміщеннях центрів розміщена інформація щодо нормативно-правових актів з питань соціального захисту інвалідів; відомості про підприємства, на яких працюють інваліди; навчальні заклади, що здійснюють професійне навчання інвалідів. Також представлено описи професій та спеціальностей, за якими здійснюється навчання, порядок скерування службою зайнятості інвалідів на професійне навчання.

Чисельність інвалідів, які скористалися послугами служби зайнятості у 2009 р., збільшилась у порівнянні з попереднім роком на 10,0% та становила 34,1 тис осіб. Статус безробітного мали 29,8 тис осіб, у тому числі 24,5 тис осіб отримували допомогу по безробіттю. Чисельність інвалідів, працевлаштованих за направленням служби зайнятості у 2009 р., становила 7,6 тис осіб. На кінець 2009 р. продовжували пошук роботи 11,4 тис інвалідів.

Відповідно до статті 5 Закону України “Про зайнятість населення”, до громадян, які потребують додаткових гарантій соціального захисту, належать:

- жінки, які мають дітей віком до шести років;
- одинокі матері, які мають дітей віком до чотирнадцяти років або дітей-інвалідів;
- молодь, яка закінчила або припинила навчання у середніх загальноосвітніх школах, професійно-технічних або вищих навчальних закладах, звільнилася зі строкової військової або альтернативної (невійськової) служби і якій надається перше робоче місце, діти (сироти), які залишилися без піклування батьків, а також особи, яким виповнилося п'ятнадцять років і які за згодою батьків або особи, яка їх замінює, можуть, як виняток, прийматися на роботу;



- особи передпенсійного віку (чоловіки по досягненні 58 років, жінки — 53 роки);
- особи, звільнені після відбуття покарання або примусового лікування;
- інваліди, які не досягли пенсійного віку [9].

Так як у 2009 р. внаслідок фінансово-економічної кризи спостерігалось значне зростання безробіття, то і виплати допомоги безробітним збільшилися удвічі. Позитивні тенденції щодо зниження безробіття у 2010 р. дозволили Державному центру

Таблиця 3

**Динаміка загальних надходжень та видатків Фонду за 2005-2010 рр. \***

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Загальні надходження до Фонду, тис грн	2615664,2	2800141,2	3718096,9	4763101,6	5804385,0	7189952,4
% до ВВП	0,59	0,52	0,52	0,50	0,63	0,66
Загальні видатки Фонду, тис грн	2525673,8	2959253,0	3584697,4	4753859,1	5947478,1	6856758,7
% до ВВП	0,57	0,55	0,50	0,50	0,50	0,63
Статті витрат у % до ВВП						
- виплата допомоги з безробіття	0,27	0,27	0,24	0,24	0,43	0,27
- заходи активної політики зайнятості	0,13	0,11	0,10	0,12	0,09	0,14
- утримання виконавчої дирекції Фонду та її робочих органів	0,08	0,09	0,08	0,09	0,09	0,10

\* Ринок праці України у 2010 році: аналітично-статистичний збірник [8]

Для працевлаштування зазначених категорій громадян (крім інвалідів, які не досягли пенсійного віку) місцеві державні адміністрації, виконавчі органи відповідних рад за поданням центрів зайнятості бронюють на підприємствах, в організаціях і установах, незалежно від форм власності, з чисельністю понад 20 осіб до 5% загальної кількості робочих місць.

Відповідно до Закону України “Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні”, для підприємств, установ, організацій, у тому числі підприємств, установ, громадських організацій інвалідів, фізичних осіб, які використовують найману працю, установлюється норматив робочих місць для працевлаштування інвалідів у розмірі чотирьох відсотків середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу за рік, а якщо працює від 8 до 25 осіб, — у кількості одного робочого місця [10].

Протягом 2009 р. послугами служби зайнятості скористалося 333,5 тис осіб, які потребують додаткових гарантій соціального захисту. Для працевлаштування таких громадян на підприємствах, в установах і організаціях було заброньовано 26,9 тис робочих місць. За скеруванням служби зайнятості було працевлаштовано 66,4 тис осіб [5, с. 206].

У 2009 р. у громадських роботах взяли участь 32,7 тис. громадян, які потребують додаткових гарантій соціального захисту, професійним навчанням, перенавчанням, підвищенням кваліфікації було охоплено 21,9 тис осіб [5, с. 207].

Варто відзначити, що позитивні тенденції у роботі Державної служби зайнятості пов’язані з тим, що за 2009 р. загальні надходження до Фонду, у порівнянні з 2008 р., збільшилися на 1041283,4 тис грн, а у 2010 р., у порівнянні з 2009 р. — на 1385567,4 тис грн. Загальні видатки Фонду за 2009—2010 рр. також збільшилися (табл. 3).

зайнятості зменшити виплати безробітним і використати більше коштів для заходів активної політики зайнятості.

Для матеріального забезпечення та надання соціальних послуг Державною службою зайнятості було витрачено у 2009 р. 4863823,2 тис грн, що склало 81,8% усіх видатків Фонду загальнообов’язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, а у 2010 р. відповідно — 4770146,8 тис грн (або 69,6%). У 2010 р. значні кошти були спрямовані на створення нових робочих місць для забезпечення зайнятості мешканців вугледобувних регіонів 357802,4 тис грн (або 5,2% усіх видатків Фонду). Разом з тим, у 2010 р., у порівнянні з 2009 р., збільшилися видатки на підтримку інформаційно-довідкової системи обслуговування безробітних і склали 178783,5 тис грн; відшкодування пенсійному фонду витрат, пов’язаних із достроковим виходом працівників на пенсію — 24427,3 тис грн; створення умов прийому, надання соціальних послуг та розвиток матеріальної бази служби зайнятості — 406654,4 тис грн [6].

### 6. Висновки

Таким чином, враховуючи рекомендації Міжнародної організації праці щодо пом’якшення і подолання світової економічної та фінансової кризи, а також її соціальної складової, Державному центру зайнятості та його робочим органам варто зосередити свою увагу на питаннях розширення кола безробітних осіб, охоплених програмами професійної перепідготовки, скерування державних капіталовкладень на підтримку внутрішнього ринку, соціальної інфраструктури, житлового будівництва та створення “зелених” робочих місць, у тому числі шляхом організації громадських робіт; поглиблення підтримки малих і середніх підприємств та посилення соціального діалогу на рівні підприємств, галузей і держави.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баранова Н. П. Прогнозування обсягів надання соціальних послуг та матеріального забезпечення безробітних / Н. П. Баранова, О. М. Поплавська, Н. О. Поляк // Економіка та держава. – 2005. – № 7. – С. 71–76.
2. Калініна С. П. Ринок праці і зайнятість: теоретико-методологічний аспект / С. П. Калініна. – Донецьк: Донецький національний університет, 2005. – 227 с.
3. Петрученко Л. Ю. Проблеми формування та використання бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття / Л. Ю. Петрусенко. – К.: Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України. Формування ринкових відносин в Україні, 2008. – Вип. 1 (80). – С. 126–130.
4. Тропіна В. Б. Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства / В. Б. Тропіна. – К.: НДФІ, 2008. – 368 с.
5. Ринок праці України у 2009 році: аналітично-статистичний збірник / Державний центр зайнятості Міністерства праці та соціальної політики

України. – К.: ТОВ “Креативна група “Медіа маркет”, 2011. – 271 с.

6. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Держкомстат України за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2011. – 564 с.

7. Галицький В. М. Страхові кошти використовуються ефективно / В. М. Галицький // Людина і праця – 2011. – № 6. – С. 11.

8. Ринок праці України у 2010 році: аналітично-статистичний збірник. / Державний центр зайнятості Міністерства праці та соціальної політики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua>.

9. Україна. Закон. Про зайнятість населення: від 01.03.1991р. №803-ХІІ [зі змінами та доповненнями]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

10. Україна. Закон. Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні: від 21.03.1999 р. № 875-ХІІ [зі змінами та доповненнями]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

УДК 985.35

Грущинська Н. М.

## ОСОБЛИВОСТІ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ З УРАХУВАННЯМ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*Анотація.* Розкриваються особливості спеціалізації національної економіки України, методика визначення наявного економічного потенціалу з метою досягнення конкурентоспроможності та проводяться розрахунки домінуючих галузей спеціалізації економіки України.

*Ключові слова:* спеціалізація, конкурентоспроможність, економічний потенціал, промисловість, коефіцієнт спеціалізації, структура економіки

Gruschynska N.

## SPECIALIZATION OF THE NATIONAL ECONOMY: THE FOCUS ON COMPETITIVENESS

*Summary.* Specialization of the national economy of Ukraine is analyzed, based on the original method of determination of the economic potential in order to improve competitiveness. Coefficients of specialisation for the economy of Ukraine are calculated.

*Keywords:* specialization, competitiveness, economic potential, industry specialization ratio, economic structure

### 1. Вступ

Спеціалізація країни все більше почала залежати від загальних процесів глобалізації, інтернаціоналізації, інтеграції. Проблемними в даному аспекті залишаються питання певної неготовності національної економіки до структурних зрушень, що зумовило падіння показників конкурентоспроможності провідних секторів економіки, які в загальному залишились незмінними: металургія, машинобудування, авіакосмічна промисловість, сільське господарство, хімічна промисловість, додатком можна

вважати туристичну діяльність. Оцінка рівня спеціалізації національної економіки є необхідною умовою при розробці стратегій подальшого розвитку економіки України, здійснювати її слід відповідно до методик та з урахуванням рівня спеціалізації кожного регіону країни.

Наслідки застосування „наздоганяючої” моделі значною мірою зумовили змішаний характер техно-економічної моделі української економіки, де існують сектори різної конкурентоспроможності: для деяких з них характерна низька конкурентоспромож-

ність галузей і технологій масового використання; для інших – значний потенціал можливого використання перспективних напрямів фундаментальних і прикладних досліджень виробництва; для третіх – великі експортні можливості традиційно-індустріальних і сировинно-транзитних галузей. Виникає необхідність переформулювання основних завдань економічного національного розвитку з метою адаптації національної специфіки країни до нових глобальних умов. Нова модель спеціалізації країни повинна будуватись з урахуванням сучасних світогосподарських особливостей та наявного потенціалу країни. Дані питання визначають актуальність представленої теми статті.

Критичний аналіз наукових праць дозволяє зробити висновок про відсутність досліджень, в яких детально розглядається міжнародна спеціалізація не лише як частина міжнародного поділу праці, а основа конкурентоспроможності країни. Термінологічне забезпечення понять, утворених міжнародною спеціалізацією, потребує доопрацювання у зв'язку з стрімкими трансформаційними глобальними процесами. Зовсім відсутні дослідження, в яких би наводились методики розрахунку рівня міжнародної спеціалізації не на регіональному рівні, а на міжнародному. Важливим і малодослідженим залишається питання міжнародної стратегії розвитку національної економіки України. Інноваційні моделі передбачають своє впровадження в умовах стабільного розвитку країни, що на сьогодні майже відсутнє. У зв'язку з внутрішніми негативними факторами і зовнішніми технологічними трансформаціями постає питання обґрунтування оптимальної моделі розвитку економіки України, на основі встановлення провідних напрямів її спеціалізації, через відносне визначення наявного економічного потенціалу та в результаті створення умов для виробництва міжнародноспеціалізованої продукції, конкурентоспроможної на міжнародній арені.

Метою статті є обґрунтування особливостей спеціалізації національної економіки України на основі визначення оптимальної методики розрахунку домінуючих галузей економіки.

Мета статті передбачає вирішення завдань:

- проведення аналізу галузевої структури національної економіки;
- визначення методики та проведення розрахунків рівня спеціалізації галузей економіки по регіонам;
- розкрити наявні методичні підходи до оцінки потенціалу національної економіки;
- провести розрахунки показників наявного економічного потенціалу національної економіки для металургійної, хімічної, машинобудівної галузей промисловості та сільського господарства економіки України.

## **2. Огляд літературних джерел**

Методологічну і теоретичну основу статті склали роботи провідних вітчизняних та зарубіжних учених і фахівців у сфері процесів глобалізації, постіндустріального розвитку, конкурентоспроможності національної економіки, міжнародних іннова-

ційних процесів, зокрема Д. Г. Лук'яненко [8,9], О. Г. Білорус [4], Л. Л. Антонюк [3], А. М. Поручник [2], А. С. Гальчинський [5], І. М. Мельник [10], В.С. Новицький [11], С.Ю. Пахомов [12], Белла Д.[13], Дж. Сакса [14], П. Кругмана [16, 17] та ін.

## **3. Аналіз галузевої структури національної економіки**

На галузеву структуру економіки України впливають різні економічні та природні чинники, в тому числі наявний рівень розвитку продуктивних сил, темпи зростання (занепаду) виробництва, рівень забезпечення сировинними та паливно-енергетичними ресурсами, інтенсивність реалізації досягнень науки й техніки, міжнародний поділ праці, економічна інтеграція [9, с.125].

Структурний трансформаційний процес в економіці України набуває нових якісних рис і стає невід'ємною частиною світового цивілізаційного прогресу. Досвід розвинутих країн показав, що високий рівень споживання на індустріальній основі досягається дорогою ціною: розтратою земельних ресурсів; нераціональним використанням людського потенціалу; порушенням рівноваги між діяльністю людини та природним середовищем [3, с. 49–51].

Основним пріоритетом національної економіки на сьогоднішній день є піднесення життєвого рівня народу, яке можна досягнути перш за все за допомогою високого рівня виробництва товарів народного споживання, включаючи продукти харчування. Тому в промисловості України можна виділити такі напрямки її подальшого розвитку:

1. Прискорений розвиток усього комплексу галузей, пов'язаних зі створенням сучасної бази матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва та переробки.

2. Пріоритетний розвиток харчової, легкої та деревообробної промисловості, освоєння цими галузями широких аспектів внутрішнього ринку.

3. Розширення масштабів житлового будівництва. Як відомо, в країнах Заходу динаміка цієї сфери є основним індикатором внутрішньої економічної кон'юнктури.

4. Енергозбереження на основі значного зниження енергомісткості всіх без винятку галузей.

До пріоритетних галузей промисловості на даному етапі її розвитку можна віднести: у машинобудуванні – виробництво авіаційної та ракетно-космічної техніки, суднобудування, енергетичне і сільгоспмашинобудування, окремі виробництва електронної техніки та засобів зв'язку; у металургійній промисловості – виробництво тонкого автомобільного листа, високоміцних труб, водо- і газопровідних труб з покриттям, алюмінієвої фольги і губчастого титану, сталевих канатів і арматури; у хімічній і нафтохімічній – виробництво мінеральних добрив і хімічних засобів захисту рослин, синтетичного корду, полімерів та виробів з них, магнітних стрічок і рентгеновської плівки на лавсановій основі, товарів побутової хімії, автомобільних шин і гумових технічних виробів; у деревообробній промисловості – виробництво фанери, картону, спеціальних видів паперу, меблів; у промисловості

будівельних матеріалів – виробництво високоякісного скла, крейди, фракційного щебеню, тонких облицювальних плит з граніту та бруківки сучасного дизайну; у легкій промисловості – поглиблена переробка льону і хмелю, швейне та трикотажне виробництва [3, с. 54].

У сфері послуг найбільш перспективними є телекомунікаційна та транспортні галузі.

Проаналізувавши наявний стан галузевої структури України, можна зробити наступні висновки:

1. Галузева структура економіки України є застаріла, неефективна, не відповідає сучасним ринковим стандартам. Така структура нездатна забезпечити економічну стабільність у державі, нездатна створити умови для подальшого розвитку економіки та економічного зростання.

2. Зростання питомої ваги енерго- та матеріаломістких, а також екологічно небезпечних виробництв призводить до забруднення навколишнього середовища.

3. Втручання держави в процеси структурної перебудови не приносять бажаних результатів, немає чіткої структурної політики уряду.

4. Переважна більшість інвестицій направляється в промисловість, тоді як решта галузей національної економіки залишаються поза увагою інвесторів.

5. Жоден з пріоритетів національної економіки не має достатніх інвестицій для його реалізації.

6. Реалізація більшості з пріоритетів розрахована на 10–15 років. Чисті прибутки за сприятливих умов можливі лише через 5–7 років, а до того часу національна економіка має якість розв'язувати проблему внутрішнього споживчого ринку.

Взаємодія всіх галузей економіки України, зумовлена кардинальною зміною структурної та інвестиційної політики щодо галузей, що передбачає: рішучу орієнтацію виробничих капітальних вкладень на реконструкцію і технічне переоснащення підприємств, що в кілька разів ефективніше, ніж будівництво нових, концентрацію капітальних вкладень на основних напрямках, здатних швидко забезпечити економічний ефект, визначення пропорцій у використанні капітальних вкладень з тим, щоб забезпечити соціальну орієнтацію економіки, пропорційний і збалансований розвиток різних галузей. Слід посилити залежність між обсягом ресурсів, що спрямовуються на соціальний розвиток областей і окремих регіонів, і результатами діяльності підприємств, розташованих на їхній території.

Аналіз галузевої структури економіки дозволяє визначити превалюючий тип розвитку (промисловий, аграрно-промисловий, аграрний), а також виявити основні чинники економічного зростання, екстенсивний чи інтенсивний розвиток. Визначаючи галузеві пріоритети, треба віддавати перевагу розвитку галузей, що мають швидкий оборот капіталу. Це легка та харчова промисловість, а також галузі, що забезпечують їх сировиною. Інша група галузей, що потребує пріоритетного розвитку, – це наукомісткі галузі промисловості: машинобудування, хімічна, приладобудування.

Ефективна галузева структура національної економіки є запорукою конкурентоспроможності, формування пріоритетних сфер спеціалізації країни та їх розвитку. Важливим у даних процесах є визначення рівня спеціалізації кожної галузі. Галузі спеціалізації характеризуються показниками:

коефіцієнтом спеціалізації (Rc):

$$R_c = \frac{ЧЗ \text{ р.і.} \times PC \text{ заг.}}{ЧЗ \text{ заг.і.} \times PC \text{ р.}}, \quad (1)$$

де ЧЗр.і, ЧЗзаг.і — кількість зайнятих в і-й галузі спеціалізації в регіоні та по країні загалом;

PCр, PCзаг — чисельність робочої сили в регіоні та по країні загалом;

коефіцієнтом локалізації (Rл):

$$R_l = \frac{Пр \text{ р.і.} \times V_{заг.}}{Пр \text{ заг.і.} \times V \text{ р.}}, \quad (2)$$

де Пр.і, Pзаг.і — продукція галузі спеціалізації по регіону і по країні загалом;

Vр, Vзаг — випуск промислової продукції в регіоні та по країні загалом;

коефіцієнтом міжрегіональної товарності (Rт):

$$R_t = \frac{Пі.в}{Пр.і.}, \quad (3)$$

де Пі.в — продукція галузі спеціалізації, яка вивозиться за межі регіону.

Галузі, по яких зазначені коефіцієнти перевищують 1, крім Rт, є галузями спеціалізації даного регіону, а їх розвиток повинен стимулюватися. Проведемо розрахунки, спираючись на статистичні показники Держкомстату України, враховуючи, що кількість робочої сили в Україні на 2010 р. становить 20321 тис осіб, загальна чисельність зайнятого населення України 18365,0 тис осіб, зайнятість у провідних галузях національної економіки України на 2010 р. (тис осіб) [19]. Отримані коефіцієнти спеціалізації для економіки України по регіонам є наступними:

Область України	Промисловість	Сільське господарство	Сфера послуг
Вінницька	0,8	1,7	0,5
Волинська	0,3	0,4	0,2
Дніпропетровська	1,4	1,2	0,5
Донецька	1,6	0,4	0,5
Житомирська	1,1	0,7	0,6
Закарпатська	0,4	1,3	1
Івано-Франківська	1,1	0,5	0,6
Запорізька	1,3	1,3	0,3
Київська	1,2	0,5	1,3
Кіровоградська	1	0,7	0,8
Луганська	1,9	0,4	0,4
Львівська	0,9	1,9	0,3
Одеська	0,5	0,4	1
Миколаївська	1,5	0,9	0,5
Полтавська	0,7	2,5	0,4
Рівненська	1,1	1,3	0,4
Сумська	0,7	1,6	0,6
Тернопільська	0,3	1,3	0,7
Харківська	1,6	0,4	0,8
Херсонська	0,7	2,6	0,7
Черкаська	1,2	1,5	0,4
Чернігівська	0,6	0,7	0,7
Хмельницька	0,9	0,7	0,4
Чернівецька	1,2	0,9	0,6
АР Крим	0,6	0,4	1

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату

Дані таблиці підтверджують особливості спеціалізації національної економіки, домінування розвитку промисловості (а саме металургії та машинобудування, хімічної промисловості) в 13 областях країни, в одинадцяти областях спеціалізацію на сільському господарстві, розвиток сфери послуг є недостатнім і представлений як галузь спеціалізації лише в 4 областях. Цікавим і в той же час негативним є факт відсутності позитивного коефіцієнту спеціалізації по всім галузям в області, можна відзначити лише Дніпропетровську, Запорізьку, Черкаську, в яких промисловість та сільське господарство є напрямками спеціалізації. Більшу частину регіонів не можна визначити як спеціалізовані або конкурентоспроможні. Це формує загальний рівень конкурентоспроможності всієї національної економіки. Визначають її як таку, в якій домінує промисловість та сільське господарство з сировинними перевагами та значними структурними коливаннями.

#### **4. Методичні підходи до оцінки потенціалу національної економіки**

Досліджуючи наявні методичні підходи до оцінки потенціалу країни, варто зазначити, що авторами розглядаються різноманітні методики аналізу та оцінки окремих структурних складових стратегічного потенціалу (фінансового, трудового, виробничого, інформаційного, інфраструктурного, зовнішньоекономічного, інвестиційного, природно-ресурсного, інноваційного тощо), проте відсутні роботи, де було б запропоновано комплексну методику аналізу та оцінки потенціалу національної економіки.

У зв'язку з цим виникає необхідність більш детального вивчення різних підходів до виміру та оцінки економічного потенціалу регіону та розробка нових, що відповідають сучасним процесам в економічній системі. Одним з радянських економістів, який займався проблемою сутності та структури економічного потенціалу, був Б. М. Мочалов. При оцінюванні вартості економічного потенціалу, він пропонував розглядати її як суму вартості витрат минулої праці у вигляді основних виробничих фондів (ВФ) та матеріальних витрат (М), які входять до складу валового суспільного продукту, а також витрат праці на створення національного доходу (НД) плюс вартісна оцінка природних ресурсів [258, с. 60]. Цей підхід до розрахунку економічного потенціалу притаманний для поглядів того часу, коли був проголошений економічний закон соціалізму: чим більше розмір і темпи зростання потенціалу країни, тим швидше має зростати національний дохід, його фонди споживання та накопичення, які визначають рівень народного споживання та темпи розширеного відтворення.

О. Ф. Балацький під час розгляду структури економічного потенціалу виділяє в його складі активну та пасивну частини в залежності від ступеня залучення в господарський обіг та відповідно оцінити економічну ефективність витрат у відтворенні економічного потенціалу та його елементів.

Дослідженням методик оцінки економічного потенціалу займався О. М. Тищенко, який розробив

методику інтегральної оцінки ефективності використання ЕП з урахуванням впливу складових його елементів, яка ґрунтується на використанні методів таксономічного аналізу та моделі еластичності. В основу цього методу покладені розрахунки впливу різних ознак інвестиційного, інноваційного, природно-ресурсного та трудового потенціалів на інтегральну оцінку ефективності використання ЕП. Після вивчення цього методу можна сказати, що він достатньо складний та потребує спеціальних знань із математики. Але результати його застосування є достатньо переконливими.

За Д. В. Клиновим та Т. В. Пепую [7, с. 36], економічний потенціал країни за рік розраховується як сукупний потенціал країни; економічний потенціал ресурсів, не використаних в даному році для потреб суспільного виробництва; додаткові нові потужності, освоєні за рік і використані в суспільному виробництві.

Ще одним поглядом на проблему вимірювання економічного потенціалу є методика оцінки економічного потенціалу О. М. Климахіної [7, с. 37]. Вона пропонує розглядати різницю між обсягами виробництва у період підйому та спаду як потенціал, використовуючи ланцюжок складових елементів: товар – група товарів – підприємство – регіон. Цей метод дозволяє визначити рівень розвитку виробничих сил та пріоритетні напрями господарської діяльності по регіонах. Недоліком його є те, що він враховує тільки виробничу складову економічного потенціалу. А такі важливі складові економічного потенціалу, як природні, трудові, інвестиційні, інноваційні та інші, – не враховані.

Здійснений аналіз дає змогу дійти висновку, що не має єдиної методики, яка б дала змогу оцінити та прорахувати не тільки ресурсну складову економічного потенціалу, але й не використані можливості. В Україні домінуючою складовою економічного потенціалу є природні ресурси та майже повна відсутність інноваційного чинника, що не може підтримувати спеціалізацію країни довгий час та сприяти визначенню її як конкурентоспроможної економіки. У зв'язку з цим найбільш ефективною методикою розрахунку економічного потенціалу країни може бути поєднання всіх складових, а саме виробничої, інноваційної, ресурсної, інвестиційної, а саме структурно-темпоральне визначення ефективного використання наявного економічного потенціалу країни.

#### **5. Структурно-темпоральне визначення ефективного використання наявного економічного потенціалу країни**

Розрахунки мають базуватися на кількісних показниках витрат всіх складових за рік у певну галузь національної економіки, а саме сума витрат на утримання визначеної кількості робочої сили, що зайнята на виробництві галузей економіки; кількості природних ресурсів, що використовуються при діяльності певної галузі; кількості інвестицій вкладених протягом року в функціонування галузі; кількості інноваційних технологій, запроваджених

у галузі протягом року, вимірюється показником обсягу реалізації інноваційної продукції.

В даній методиці слід враховувати, що зменшення рівня використання природних ресурсів та робочої сили не обов'язково свідчить про активне використання інноваційної складової, технічного забезпечення галузі, це може підтверджувати просте скорочення даних ресурсів або нераціональне використання інвестиційних та інноваційних впроваджень. Для підтвердження таких висновків доцільним є розрахунок виробничих показників за будь-якої з вищезазначених методик. Методика визначення ефективного використання наявного економічного потенціалу переслідує іншу ціль – визначити галузь, яка потребує найбільшого розвитку з точки зору спеціалізації країни.

На основі статистичних даних Держкомстату України, отримано розрахунки для металургійної, хімічної, машинобудівної галузей промисловості та сільського господарства економіки України за 2010 р. [8, с. 254], які дають можливість підсумувати, що показники робочої сили є значно нижчими за показники інвестиційного та інноваційного забезпечення галузей, що розглядаються. Це підтверджує низьку вартість робочої сили, вичерпне використання природних ресурсів та неконтрольоване залучення інвестицій та інновацій. Спираючись на визначені дані можна встановити коефіцієнт ефективності використання наявного економічного потенціалу галузі з формули (4):

$$\text{Кеф.} = \sum V / \Pi, \quad (4)$$

де  $V$  – витрати на дану галузь економіки,

$\Pi$  – прибуток від галузі.

Галузь	Прибуток у бюджет (млн грн)	Коефіцієнт ефективності
Чорна металургія	949864	0,01
Хімічна промисловість	23876	1,3
Машинобудування	613400	0,5
Сільське господарство	34218	0,04

*Джерело:* Офіційний сайт Держкомстату України

У випадку, якщо коефіцієнт більше або дорівнює одиниці використання економічного потенціалу є ефективним, якщо коефіцієнт менше одиниці – потенціал використовується неефективно.

Наведена методика визначення ефективного використання наявного економічного потенціалу є необхідною для визначення місця даної галузі в економіці країни з метою встановлення ефективного чи неефективного використання факторів необхідних для її функціонування. В випадку вищезазначених розрахунків очевидними є значні витрати інвестиційних та інноваційних впроваджень та відносно незначні витрати робочої сили та природних ресурсів, але, розглянувши детальніше прибутки у ВВП країни від даних галузей народного господарства, можна сказати про перевищення витрат

над прибутками і, відповідно, неефективність використання наявного економічного потенціалу.

## 6. Висновки та пропозиції

Визначена методика структурно–темпорально-го характеру дозволяє провести розрахунки ефективного використання наявного економічного потенціалу національної економіки, які показали його неефективне використання, і, відповідно, низький рівень конкурентоспроможності національної економіки і, як результат, необхідність вибору нової моделі спеціалізації країни [8]. Необхідним у даному питанні є обґрунтування сучасного етапу ринкової трансформації економіки України, яка характеризується погіршенням її галузевої структури та інвестиційним спадом, що матиме довгострокові негативні наслідки для економічного зростання. Розвиток економіки країни, який має базуватися на інноваційному розвитку, уповільнюється, що повертає Україну до 2-го, 3-го технологічного укладу, проте дає шанс на прогресивний активний розвиток, у разі вибору нової моделі розвитку національної економіки.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонюк Л. Л. Стратегії фінансування інноваційної діяльності в Україні / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник // Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 356–384.
2. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
3. Антонюк Л. Л. Економетричні методи аналізу міжнародної конкурентоспроможності країн / Л. Л. Антонюк, В. І. Сацук // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 46–52.
4. Білорус О. Г. Глобальні трансформації торгівлі: монографія / О. Г. Білорус. – К.: ІСЕМВ НАН України, 2008. – 226 с.
5. Гальчинський А. С. Економічна методологія: логіка оновлення / А. С. Гальчинський. – К.: 2010. – 569 с.
6. Грущинська Н. М. Конкурентоспроможність товарів національної економіки (на прикладі автомобільної галузі) / Н. М. Грущинська // Збірник наукових праць „Науковий вісник Державної академії статистики, обліку та аудиту”. – К.: Вид-во ДАСОА, 2010. – С. 102–109.
7. Грущинська Н. М. Розвиток експортного потенціалу України в сучасних світогосподарських процесах / Н. М. Грущинська / Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 35–40.
8. Грущинська Н. М. Міжнародна спеціалізація економіки України в умовах глобальних трансформацій: монографія / Н. М. Грущинська. – К.: Стіло, 2011. – 398 с.
9. Лук'яненко Д. Г. Глобальна економічна інтеграція: монографія / Д. Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2008. – 242 с.

10. Мельник І. М. Визначення інтегрального індексу для заданої групи показників з урахуванням обмежень на їх значення / І. М. Мельник // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем: зб. наук. праць. – Вип. 8. – К.: Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій і систем НАН та МОІН України, 2004. – С. 64–70.

11. Новицький В. Є. Інноваційна парадигма в контексті регулятивних завдань / В. Є. Новицький / Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2008. – № 1–2.

12. Пахомов С. Ю. Глобальна конкуренція: нові явища, тенденції та чинники розвитку: монографія / С. Ю. Пахомов. – К.: КНЕУ, 2008. – 224 с.

13. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Пер. с англ. / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М., 1999.

14. Сакс Дж. Рыночная экономика и Розсип / Дж. Сакс. – М.: Экономика, 1994. – 331 с.

15. Krugman P. Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade // Journal of International Economics. – 1979. – No. 9. – P. 469–479.

16. Krugman P. Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade American Economic Review. – 1980. – No. 70. – P. 950–959.

17. Krugman P. Intra-industry Specialization and the Gains from Trade // Journal of Political Economy. – 1981. – No. 5. – P. 959–973.

18. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

19. Офіційний сайт Міністерства економіки України. Державна підтримка експорту. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua/>

20. Офіційний сайт Національного Банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.

УДК 336.56(100)

Дем'янчук Ю. І.

## ШЛЯХИ ВИКОРИСТАННЯ ПРИВАТНИХ ТРАНСФЕРТІВ У КРАЇНАХ З ВИСОКОЮ МІГРАЦІЙНОЮ АКТИВНІСТЮ НАСЕЛЕННЯ

*Анотація.* На підставі огляду найважливіших результатів емпіричних досліджень проаналізовано засадничі механізми впливу надходжень від працюючих за кордоном (приватних трансфертів) на приватне споживання, інвестиції, елементи людського капіталу та розвиток інфраструктури. Показано суперечливий характер впливу приватних трансфертів залежно від особливостей окремих країн-отримувачів приватних трансфертів. Стисло розглянуто особливості приватних трансфертів в Україні.

*Ключові слова:* приватні трансферти, споживання, інвестиції, людський капітал, інфраструктура

Demianchuk Y.

## THE WAY OF USING PRIVATE REMITTANCES IN THE COUNTRIES WITH HIGH MIGRATION ACTIVITY

*Summary.* Based on the review of main empirical results, basic mechanisms of the remittance effects on private consumption, investments, human capital and infrastructure projects are analyzed. An ambiguous country-specific impact of remittances is highlighted. Specific features of remittances in Ukraine are considered in brief.

*Keywords:* remittances, consumption, investments, human capital, infrastructure

### 1. Вступ

Попри відмінності у структурі економіки, характеристиках соціально-економічних процесів, демографічних та географічно-кліматичних умовах, країни з високою міграційною активністю населення об'єднують підвищена залежність від приватних трансфертів. За підсумком 2009 р. країною-світовим рекордсменом з отримання коштів від працюючих за кордоном є Таджикистан – 35% від ВВП (рис. 1б). Значні приватні трансферти також отримують Лесото, Ліван, Молдова (понад 20% від ВВП), Боснія і Герцеговина, Сербія, Філіппіни, країни Центральної Америки (понад 10% від ВВП) (рис. 1а).

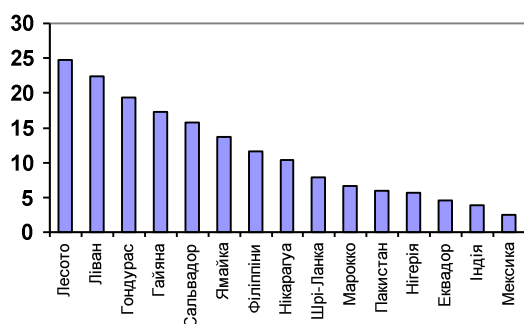
У Китаї, Індії та Мексиці приватні трансферти порівняно невисокі у відносному вимірі, але становлять значну суму в абсолютному вимірі. У більшості країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) приватні трансферти перебувають у межах від 2 до 6% від ВВП. В Україні офіційно приватні трансферти становлять 2% від ВВП, але з певністю цей показник є набагато вищим з урахуванням неофіційних каналів переказу коштів від працюючих за кордоном.

Якщо в 1960–1970-х рр. переважно вважалося, що приватні трансферти фінансують приватне споживання і придбання нерухомості, не створюючи

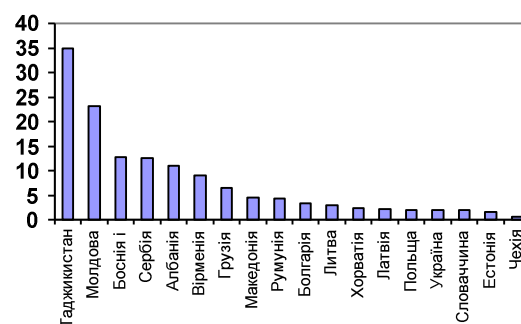
відчутних динамічних ефектів для довгострокового зростання, то в 1980-х рр. дослідницькі акценти змістилися у бік зменшення майнової нерівності, поліпшення інвестиційної перспективи та розвитку людського капіталу [50, с. 1135–1198]. Здебільшого емпіричні дослідження показують зростання доходу внаслідок надходжень приватних трансфертів [14, с. 89–114; 15, с. 3275–3286; 46, с. 154–156; 47, с. 65–66], передусім для бідніших країн [57], однак не бракує досліджень, що демонструють нейтральний або навіть негативний вплив [16; 58; 59, с. 55–81]. Подібною суперечливістю відрізняються дослідження для України. Як показують праці А.Гайдуцького [1;2;3;4], О.Дубового [6], О.Ляш [7], Л.Курий [9], О. Кушнірук-Ставнічої [10] приватні трансферти можуть розглядатися чинником економічного зростання, але не без серйозних застережень. Загалом вартують уваги механізми впливу приватних трансфертів на окремі компоненти сукупного попиту та пропозиції, що в підсумку складають основу трансмісійного механізму між приватними трансфертами і доходом — ВВП або промисловим виробництвом.

типлікатора споживчих видатків, коли виникає додатковий стимулюючий вплив за рахунок поширення видатків домашніх господарств-отримувачів валютних коштів на решту сегментів економіки [47, с. 154–156; 55, с. 157–175].

Емпіричні підтвердження гіпотези про вагоме збільшення приватного споживання внаслідок використання приватних трансфертів знайдено для більшості країн Латинської Америки [14, с. 89–114; 20]. З-поміж інших країн свідчення на користь сприятливого впливу приватних трансфертів на приватне споживання знайдено для Марокко, Пакистану, Індії та країн Середземноморського басейну [47, с. 66], а також для Молдови [8], Грузії і України [63]. У Таджикистані майже 80% приватних трансфертів використовуються для придбання товарів першої необхідності та сплати раніше зроблених боргів; порівняно незначні заощадження згодом використовуються для придбання нерухомості. Водночас у Вірменії заощаджується до 40% приватних трансфертів, що природним чином обмежує стимулюючий ефект у приватному споживанні [66]. В Албанії надходження від працюючих за кордоном



а) вибрані країни світу;



б) країни ЦСЄ;

**Рис. 1. Країни-отримувачі приватних трансфертів (% від ВВП), 2009 р.**

Джерело: Світовий банк

Мета статті – узагальнити найбільш поширені теоретичні аргументи (без деталізованого розгляду відповідних теоретичних моделей) та емпіричні результати щодо використання приватних трансфертів у країнах Латинської Америки, Азії, Східної Європи та колишнього Радянського Союзу з високою міграційною активністю. Спочатку проведено аналіз впливу приватних трансфертів на видатки домашніх господарств, далі систематизовано можливості використання міграційного капіталу для розвитку малого та середнього бізнесу, акумуляції людського капіталу і модернізації інфраструктури.

## 2. Приватне споживання

Традиційно збільшення приватного споживання розглядається основним механізмом використання приватних трансфертів у країнах-акцепторах. У неокласичних моделях підстави [47] для цього створено доцільністю згладжування приватного споживання та заощаджень, а також диверсифікації ризику [60; 61]. У звичному кейнсіанському контексті приватні трансферти створюють ефект мульті-

спроводжуються надміру оптимістичними очікуваннями майбутнього доходу, що додатково збільшує приватне споживання [23].

Для Мексики отримано значення мультиплікатора в межах 2,7–3,2 залежно від типу домашнього господарства – сільське чи міське [13], Греції – від 1,7 до 2 [33, с. 131–168], проте в окремих дослідженнях для інших країн значення мультиплікатора досягає 4, а це означає, що кожен долар надходжень від працюючих за кордоном збільшує внутрішній попит на 4 долари [47, с. 68]. Як зауважено А. Цероном, ефект мультиплікатора залежить від схильності до заощаджень та попиту на імпорт [46, с. 5–29]. Найбільший ефект забезпечує використання приватних трансфертів для житлового будівництва. Відповідну логіку неважко проілюструвати на українському ґрунті. Як стверджує А. Гайдуцький, завдяки мультиплікаційному ефекту не лише зростає споживчий попит населення, але й збільшуються доходи бюджетів через сплату прямих і непрям-



мих податків [2, с. 50–66]. Подібні залежності ідентифіковано для Грузії та Киргизстану [63].

Такі сприятливі наслідки простежуються не завжди, а стимули для приватного споживання не обов'язково означають збільшення обсягів виробництва. Не заперечуючи сприятливого згладжування приватного споживання, експерти МВФ не знайшли відповідного сприятливого впливу на довгострокове економічне зростання [16]. Подібний результат отримано К. Бартолом'ю і А. Тихоненко для 7 з 13 країн Північної Африки та Середземноморського басейну [58]. Негативну кореляцію між приватними трансфертами і зростанням ВВП підтверджено для 113 країн за даними 1970–1998 рр. [21, с. 53–81]. Якщо надходження приватних трансфертів не доповнено збільшенням пропозиції товарів і послуг, можна очікувати на „перегрів” економіки та його наступну рестрикційну корекцію, що забезпечує сумарний негативний вплив [61, с. 27]. Загалом не виключена поява ефекту „голландської хвороби”, коли зміцнення грошової одиниці та прискорення інфляції внаслідок підвищеного попиту на товари внутрішньої торгівлі створюватиме перешкоди для розвитку конкурентоспроможного експортного сектора [67]. Додатковий негативний імпульс виникає у випадку виїзду за кордон кваліфікованої робочої сили, тоді як еміграція низькокваліфікованої робочої сили за умов високого безробіття не створює особливих проблем.

Обмежений вплив приватних трансфертів на економічне зростання для Туреччини пояснюється якраз надмірною схильністю до приватного споживання, а також перманентним характером приватних трансфертів (це посилює мотивацію для споживання). Водночас не знайдено зв'язку між приватними трансфертами і споживанням залежно від доступу домашніх господарств до фінансового ринку. Протилежний результат отримано М. Шрутен для країн колишнього Радянського Союзу, адже обмежений доступ до кредитних ресурсів стає чинником збільшення приватних трансфертів, що надалі передбачає відповідні стимули для трудової міграції; водночас виявлено стабільність надходжень від працюючих за кордон [57].

Такий результат є привабливим для України, адже в післякризових 2010–2011 рр., за умови втрати можливостей споживчого кредитування та початку урядової програми зменшення соціальних пільг, приватні трансферти виглядають чи не єдиним стимулятором приватного споживання. Потрібно зауважити, що підвищенню ролі приватного споживання як чинника згладжування приватного споживання у домашніх господарствах об'єктивно сприяла девальвація гривні з 5 до 8 грн за долар. Як показали С. Мохапатра і Д. Раджа, прямиий зв'язок між обсягами трансфертів і девальвацією грошової одиниці є стандартною рисою багатьох досліджень [68, с. 203–213]. Враховуючи припущення про „залежний” характер української економіки, не менш важливо, що за умови використання приватних трансфертів на приватне споживання відповідний вплив на рівень добробуту залежить від

порівняльної інтенсивності використання чинників виробництва у секторах товарів внутрішньої і зовнішньої торгівлі [26]. Для країн колишнього Радянського Союзу стверджується, що пов'язане з приватними трансфертами зміцнення грошової одиниці може перешкоджати конкурентоспроможності експортного сектора [51].

### 3. Розвиток малого і середнього бізнесу

Становлення малих і середніх підприємств традиційно розглядається одним із найважливіших інвестиційних механізмів приватних трансфертів, що дозволяє підвищити ефективність виробництва, збільшити заробітну плату [69] або обійти фінансові обмеження, зокрема внаслідок неможливості отримання банківських кредитів [70, с. 144–152]. Приватні трансферти можуть порівняно самостійно впливати на ефективність інвестиційного процесу через підвищення якості фінансових інститутів [16]. С. Мохамед і М. Сідіропулос показали, що для країн Північної Африки позитивний вплив приватних трансфертів на економічне зростання здійснюється саме внаслідок прямого і опосередкованого впливу на фінансові та інші інституції [71, с. 181–194].

Не виключено, що розвитку приватної ініціативи сприятиме те, що професіонали вищої кваліфікації, емігрувавши в більш розвинені країни, надалі сприяють залученню інвестицій, технологій, ідей та більш ефективних стандартів ведення бізнесу. В такому контексті слабнуть побоювання щодо „втечі мізків” (*англ.* brain drain). Стимулювання інвестицій приватними трансфертами ідентифіковано для Філіппін [72], Мексики [46, с. 529]. Досить часто приватні трансферти сприяють такому збільшенню внутрішніх заощаджень, що слугує джерелом фінансування інвестицій. Подібні результати нещодавно отримано К. Найдич і Р. Вранчану для 25 країн ЦСЄ та Центральної Азії [69].

Водночас не бракує окремих критичних зауважень щодо інвестиційної спрямованості приватних трансфертів. С. Дрінквотер, Р. Левайн і П. Лотті для даних 20 країн Південної Європи, Північної Африки, Латинської Америки та Азії за 1970–2000 рр. отримали, що інвестиційний ефект від приватних трансфертів дозволяє зменшити безробіття, однак це може компенсуватися зменшенням пропозиції робочої сили внаслідок зменшення різниці між доходом працюючих та непрацюючих громадян [28]. Обидва ефекти взаємно нейтралізують один одного, так що впливу на норму безробіття немає. Такий результат може означати відсутність належного інвестиційного клімату або недостатню підтримку інвестиційних ініціатив, зокрема на основі дофінансування з боку державних структур, як це практикують країни Латинської Америки.

### 4. Людський капітал

Позитивний зв'язок між приватними трансфертами і елементами людського капіталу, як освіта, стан здоров'я, соціальна активність тощо, є стандартною характеристикою міграційного процесу. Хоча виїзд кваліфікованої робочої сили за кордон традиційно вважають великою проблемою країн з невисоким рівнем економічного розвитку, які програють в конкуренції за кадри високої кваліфікації більш розвиненим країнам [35; 58, с. 201–225;

59], включно зі зменшенням приватних трансфертів від більш кваліфікованих мігрантів [29], останнім часом не бракує свідчень, що емірація кваліфікованих кадрів дає можливість отримати істотні вигоди країнам-донорам — як безпосередньо — внаслідок повернення вчорашніх мігрантів у країни постійного проживання, так і опосередковано — через збільшення приватних трансфертів [19, с. 631—652; 27; 39; 75, с. 287—303], передусім для осіб з найвищим рівнем кваліфікації [31].

Механізмів сприятливого впливу декілька.

По-перше, виникають можливості для підвищення попиту на освітні послуги, оплату витрат на охорону здоров'я, комунальні послуги тощо, які мають важливе значення для збільшення обсягів і поліпшення структури людського капіталу. Як стверджують експерти Світового банку, вкупі з підвищенням добробуту та умов проживання це створює кращу перспективу для майбутніх поколінь [76]. Емпіричні свідчення щодо позитивного зв'язку між приватними трансфертами і людським капіталом знайдено для країн Латинської Америки [30, с. 1—18; 20, с. 1143—1154], Азії [73], Північної Африки [54].

По-друге, приватні трансферти сприяють формуванню добре організованих стійких мереж, що забезпечують циркуляцію фінансового, культурного і людського капіталів, а також інформацій та ідей. Мексика першою почала залучати колективні трансферти для реалізації важливих інвестиційних проєктів, а на сьогодні цей приклад активно наслідують країни Центральної Америки та Карибського басейну з великими діаспорами [64]. Власні приклади активного залучення капіталу діаспори, який можна розглядати різноманітним приватних трансфертів, демонструють Китай, Індія і Тайвань.

По-третє, приватні трансферти сприяють акумуляції соціального капіталу внаслідок зменшення рівня бідності населення, збільшення кількості населення, що відноситься до середнього класу, зменшення рівня безробіття шляхом полегшення напруги на ринку праці внаслідок зовнішньої міграції та зниження навантаження на одне робоче місце, підвищенню забезпеченості населення житлом, зниженню рівня захворюваності, підвищенню рівня освіченості громадян та полегшення доступу до отримання вищої освіти більшої когорти населення. Немає побоювань, що міграція робочої сили створить небажану „втечу мізків”, хоча при виїзді більш кваліфікованої робочої сили обсяги трансфертів зменшуються [29]. Водночас для країн-сусідів ЄС Й. Шюпу і Н. Зігфрід отримали, що виїзд за кордон кваліфікованих робітників веде до збільшення надходжень приватних трансфертів [54]. Нещодавно М. Бейн, Ф. Докке і Х. Рапорт за даними 127 країн підтвердили теоретичні припущення, що міграція робочої сили підвищує очікувану віддачу на інвестиції в людський капітал і таким чином стимулює „акумуляцію мізків” (*англ.* brain gain) [19, с. 631—652]. Аналогічний результат отримано у двох інших дослідженнях [41; 23].

Подібно до інших напрямів використання приватних трансфертів, не бракує також суперечливих оцінок. Ж. Понс, І. Олів'є та М. Онофа не заперечу-

ють, що приватні трансферти позитивно впливають на приватне споживання та видатки на освіту й охорону здоров'я, але не на якісні результати навчання [48]. Такий вислід може означати брак мотивації, тим паче з врахуванням того, що для дітей мігрантів ймовірніше відвідувати приватні школи. Для Мексики Д. МакКензі і Х. Рапорт встановили, що приватні трансферти послаблюють стимули для навчання (відповідний ефект менш виразний для дівчат із сімей, де матері мають невисокий рівень освіти) [44]. А. Кокс і М. Урета виявили, що приватні трансферти знижують відвідуваність шкіл у Сальвадорі, а це може бути одним з механізмів гальмування динаміки економічного зростання — через погіршення якості людського капіталу [75].

Як стверджують Д. Файнзільбер і Д. Лопес, у країнах Латинської Америки амплітуду позитивних ефектів від приватних трансфертів знижує те, що вони отримуються порівняно заможними родинами [78, с. 1—18]. У Молдавії видатки на освіту сімей мігрантів не відрізняються від середнього рівня, але визнається, що наявність приватних трансфертів створює кращі можливості для успіху в трудовій діяльності [46]. Водночас приватні трансферти погіршують стан людського та соціального капіталу. Для Боснії і Герцеговини отримано, що надходження від працюючих за кордоном сприяють збільшенню міграції молодих осіб з високим рівнем освіти та добрим станом здоров'я, а це має негативний вплив на ринок робочої сили та економічний розвиток загалом [25].

Використання приватних трансфертів в Україні для підвищення освітнього рівня (поряд із збільшенням приватного споживання та видатків на придбання нерухомості), наголошує Я. Пилінський [11, с. 102]. Водночас О. Іляш звертає увагу, що збільшення трудової міграції з України може мати низку негативних наслідків, які актуальні в контексті використання приватних трансфертів як чинника людського капіталу: а) зростання структурного безробіття, б) посилення криміналізації суспільства та зниження рівня якості життя, в) посилення диференціації рівня оплати праці в регіональному і секторальному розрізах [7, с. 54—56]. Загалом можна погодитися, що проблему надходження міграційного капіталу слід визнати не лише важливою компонентою сукупного попиту або чинником рівноваги фінансового ринку, але й генератором соціально-економічного розвитку [14].

## 5. Інфраструктура

Використання на розвиток інфраструктури звично розглядається одним з важливих механізмів підсилення сприятливого впливу приватних трансфертів [41, с. 833—838]. Точніше, емпіричні дослідження показують, що міграція робочої сили спочатку має негативний вплив через втрату робочої сили, але з часом переважає сприятливий вплив на розвиток інфраструктури, хоча для цього може вимагатися не менше двох десятиліть [76, с. 158—189].

У багатьох країнах існують асоціації трудових мігрантів, які реалізують проєкти спільного використання міграційного капіталу на розвиток сфери охорони здоров'я, освіти, соціальної інфраструк-

тури окремих регіонів, міст та селищ у країнах походження. Перевагою такого використання приватних трансфертів є зацікавленість місцевих органів влади у реалізації відповідних інфраструктурних проектів. Передусім об'єднання мігрантів і соціальне спрямування міграційного капіталу мають добру перспективу у формуванні й реалізації соціальної політики розвитку сільських територій.

Одним з найкращих прикладів відповідного використання приватних трансфертів є Мексика, де розроблено державні програми спільного фінансування інфраструктурних проектів за участю асоціацій вихідців з однієї місцевості окремих країн регіону (*англ.* Home Town Associations). Приміром, у штаті Сакатека на кожен долар інвестицій у місцеву інфраструктуру (дороги, водопостачання, школи, парки тощо) з державного бюджету доплачують від двох до трьох доларів. За перші вісім років реалізовано понад 400 проектів загальною вартістю 4,5 млрд доларів. У 2005 р. мексиканські НТА зібрали близько 20 млн доларів на інфраструктурні проекти, а відповідне державне дофінансування становило 60 млн доларів. На сьогодні такий підхід намагаються повторити країни Центральної Америки та Карибського басейну [64]. У Сальвадорі програма *Unidos por la Solidaridad* („Єдність задля співпраці“) передбачає внесок відповідної НТА на рівні щонайменше 10% від загальної вартості проекту [47]. В 1999–2003 рр. реалізовано 45 проектів вартістю 11,3 млн доларів, з яких 2,1 млн доларів становили приватні трансферти. В 2003 р. сальвадорський банк *Banco Agricola* ініціював власну програму *Unidas por El Salvador*, що передбачає надання частини коштів від зроблених через цей банк переказів для фінансування місцевих інфраструктурних проектів. У 2005 р. аналогічну програму для Мексики вартістю 1,25 млн доларів оголосила компанія *Western Union*. В Еквадорі власна програма „модернізує свою околицю“ передбачає залучення грошей мігрантів для асфальтування доріг; цікавим виглядає надання державних коштів церковним парафіям, які з успіхом мобілізують фінансові ресурси від працюючих з кордоном [47].

У Малі надходження від працюючих за кордоном використовуються для будівництва шкіл та медичних закладів [44]. В Індії на розвиток інфраструктури використовують 10% отриманих приватних трансфертів. Окремі країни періодично продають облігації для мігрантів у рамках програм фінансування інфраструктурних проектів (Ізраїль, Бангладеш, Філіппіни), хоча більшість країн використовують такий механізм одноразово, приміром, для фінансування державного боргу, реалізації національних програм будівництва соціальної інфраструктури, зруйнованої внаслідок природних катаклізмів чи військових конфліктів [1]. У такому контексті заслугоує уваги пропозиція щодо емісії валютних облігацій у середовищі української трудової міграції, що може сприяти розвитку інфраструктурних та соціальних проектів для малих міст і сільської місцевості, звідки населення переважно виїжджало на заробітки [1, с. 117–127].

З іншого боку, в українському контексті не варто нехтувати висновком на підставі оцінювання перехресної вибірки 111 країн, що приватні транс-

ферти погіршують якість державного управління, включно з посиленням корупційних тенденцій та погіршенням правових норм. Вагомим впливом приватних трансфертів на розвиток інфраструктури не помічено для Молдови. Для Грузії експерти рекомендують використання приватних трансфертів для зниження трансакційних коштів (це передбачає розвиток транспортної та іншої інфраструктури), що повинно підсилити стимули для сімейних аграрних підприємств внаслідок поєднання надходжень від працюючих за кордоном з механізмами мікрофінансування задля збільшення заощаджень та інвестицій [62].

## 6. Висновки

Суперечливі оцінки впливу приватних трансфертів на динаміку економічного зростання можуть пояснюватися відмінним впливом на окремі компоненти сукупного попиту — приватне споживання та інвестиції. Переважно приватні трансферти дозволяють отримати мультиплікативний ефект у приватному споживанні, але за умови очікувань вищого перманентного доходу може виникнути послаблення стимулів до праці та заощаджень, що стає чинником гальмування динаміки економічного зростання. Якщо немає достатніх стимулів для збільшення пропозиції товарів і послуг, може відбуватися інфляційний „перегрів“ економіки, а в поєднанні зі зміцненням грошової одиниці можуть виникати рецидиви „голландської хвороби“, коли відбувається гіпертрофований розвиток внутрішнього ринку коштом занепаду експортного сектора. Обмежений доступ до фінансових ринків може стимулювати трудову міграцію як засіб фінансування інвестиційної діяльності за допомогою приватних трансфертів, однак не виключено, що збільшення надходжень від працюючих за кордоном використовуватиметься для посилення еміграції робочої сили з високим освітнім рівнем або скорочення пропозиції робочої сили внаслідок зменшення різниці між доходом працюючих і непрацюючих громадян.

Емпіричні дослідження не заперечують, що приватні трансферти стимулюють розвиток малого і середнього бізнесу, однак це може нівелюватися зменшенням пропозиції робочої сили внаслідок сприятливого ефекту добробуту. Вкрай важливо, щоб приватні трансферти сприяли акумулюванню людського капіталу через підвищення попиту на освітні послуги, охорону здоров'я, а також зменшення бідності. Водночас позитивні ефекти можуть згладжуватися при отриманні приватних трансфертів порівняно заможними родинami. Один з перспективних напрямів використання коштів працюючих за кордоном становить розвиток інфраструктури, не виключено — за умови дофінансування колективних трансфертів від діаспорних міграційних мереж з боку державних структур, як це практикують у Мексиці й інших країнах Латинської Америки.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гайдуцький А. Інвестиційний потенціал міжнародного міграційного капіталу / А. Гайдуцький // *Фінанси України*. — 2006. — № 9. — С. 117–127.
2. Гайдуцький А. Економічні відносини у процесі інвестування колективних трансфертів мігра-

ційного капіталу на цілі соціального розвитку / А. Гайдуцький // *Фінанси України*. — 2007. — № 3. — С. 50—66.

3. Гайдуцький А. Міграційний капітал в Україні: прихована реальність / А. Гайдуцький // *Дзеркало тижня*. — № 15. — 21 квітня.

4. Гайдуцький А. Облігації для мігрантів: нездійняні можливості / А. Гайдуцький // *Дзеркало тижня*. — 2010. — № 20. — 29 травня.

5. Глущенко Г. Миграция и развитие: мировые тенденции / Г. Глущенко // *Вопросы статистики*. — 2008. — № 2. — С. 65—69.

6. Дубовий О. Ф. Міграційний капітал як основний фактор міжнародної трудової міграції / О. Ф. Дубовий / Львівська комерційна академія. [Електронний ресурс]. — Режим доступу <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-311>.

7. Іляш О. Негативні наслідки міжнародної міграції людських ресурсів за умови формування в Україні зони вільної торгівлі / О. Іляш // *Журнал Європейської економіки*. — 2009. — Т. 8. — № 1. — С. 50—59.

8. Мошняга В. Трудовая миграция населения Республики Молдова в европейском контексте: объемы, тенденции, эффекты / В. Мошняга / Project Transversal „Migrations et Relations Internationales”. — Paris: Centre for International Studies and Reseach, 2006.

9. Курій Л. О. Вплив світової фінансово-економічної кризи на міжнародні міграційні процеси / Л.О. Курій // *Теорії мікро- макроекономіки*. Збірник наук. праць. — 2010. — Вип. 35. — С. 103—108.

10. Кушнірчук-Ставнича О. М. Економічні та соціальні важелі протидії відпливу працездатного населення за кордон / О. М. Кушнірчук-Ставнича / *Ефективна економіка* / № 2-05/3 від 08.07.2009 р. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php>

11. Пилинский Я. Миграционные процессы в современном мире: уроки для Украины / Я. Пилинский // *Вестник Института Кеннана в России*. — 2007. — Вып. 12. — С. 91—105.

12. Abdih Y., Chami R., Dagher J., and Montiel P. Remittances and Institutions: Are Remittances a Curse? // *World Development*. — 2011. — Vol. 40. — No. 4. — P. 657—666.

13. Adelman I., and Taylor E. Is Structural Adjustment with a Human Face Possible? The Case of Mexico // *Journal of Development Studies*. — 1990. — Vol. 26. — No. 3. — P. 387—407.

14. Acosta P., Calderon C., Fajnzylber P., and Lopez H. What is the Impact of International Remittances on Poverty and Inequality in Latin America? // *World Development*. — 2008. — Vol. 36. — No. 1. — P. 89—114.

15. Ahortor C.R.K., and Adenutsi D.E. The Impact of Remittances on Economic Growth in Small-Open Developing Economies // *Journal of Applied Sciences*. — 2009. — Vol. 18. — No. 9. — P. 3275—3286.

16. Barajas A., Chami R., Fullenkamp P., Gapen M., and Montiel P. Do Workers' Remittances Promote Economic Growth? / IMF Working Paper WP/09/153. — Washington: International Monetary Fund, 2009. — 22 p.

17. Beine M., Docquier F. and Rapoport H. Brain drain and economic growth: theory and evidence //

*Journal of Development Economics*. — 2001. — Vol. 64. — No. 3. — P. 275—289.

18. Beine M., Docquier F., and Rapoport H. Brain Drain and LDCs' Growth: Winners and Losers // *IZA Discussion Papers No. 819*. — Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA), 2003. — 39 p.

19. Beine M., Docquier F. and Rapoport H. Brain Drain and Human Capital Formation in Developing Countries: Winners and Losers // *The Economic Journal*. — 2009. — Vol. 118. — No. 4. — P. 631—652.

20. Calero C., Bedi A. and Sparrow R. Remittances, Liquidity Constraints and Human Capital Investments in Ecuador // *World Development*. — 2008. — Vol. 37. — No. 6. — P. 1143—1154.

21. Chami R., Fullenkamp C., and Jahjah S. Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development? // *IMF Staff Papers*. — 2005. — Vol. 52. — No. 1. — P. 55—81.

22. De Haas H. Remittances, Migration and Development: Policy Options and Policy Illusions // *South-South Migration: Implications for Social Policy and Development* / K. Hujo and N. Piper (eds.). — London; Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2010. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.heindehaas.com/Publications>.

23. De Sousa J., Duval L., Wolff F.-C., Bleahu A., and Calmuc R. Determinants and Implications of Remittances in Albania and Romania // *GDN Working Paper*. — Vienna: the Vienna Institute for International Economic Studies, 2009. — 87 p.

24. *Development Finance* // *Global Development Finance*. — Washington: World Bank, 2003. — P. 157—175.

25. Dimova R. and Wolff F.-C. Remittances and Chain Migration: Longitudinal Evidence from Bosnia and Herzegovina // *IZA Discussion Paper No. 4083*. — Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA), 2009. — 21 p.

26. Djajic S. Emigration and Welfare in an Economy with Foreign Capital // *Journal of Development Economics*. — 1998. — Vol. 56. — No. 2. — P. 433—445.

27. Docquier F. and Sekkat H. The Brain Drain: What Do We Know? // *Working Paper No. 31*. — Paris: Agence Francaise de Developpement, 2006. — 34 p.

28. Drinkwater S., Levine P., Lotti E. The labour market effects of remittances // *FLOWENLA Discussion Paper No. 6*. — Hamburg: Institute of International Economics. — 43 p.

29. Faini R. Remittances and the Brain Drain // *IZA Discussion Papers 3378*. — Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA), 2006. — 17 p.

30. Fajnzylber P., and Lopez J.H. The Development Impact of Remittances in Latin America // *Remittances and Development: Lessons from Latin America* / P. Fajnzylber and J.H. Lopez (eds.). — Washington: The World Bank, 2008. — P. 1—18.

31. Gibson J., and McKenzie D. The Economic Consequences of „Brain Drain” of the Best and Brightest: Microeconomic Evidence from Five Countries // *IZA Discussion Papers 5124*. — Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA), 2010. — 43 p.

32. Glytsos N. P. Dynamic Effects of Migrant Remittances on Growth: An Econometric Model with an Application to Mediterranean Countries // *Athens: Centre of Planning and Economic Research*, 2002. — 41 p.

33. Glytsos N. P. Measuring the Income Effects of Migrant Remittances: A Methodological Approach Ap-

plied to Greece // *Economic Development and Cultural Change*. — 2003. — Vol. 42. — No. 1. — P. 131–168.

34. Hanson G. and Woodruff C. *Emigration and Educational Attainment in Mexico* / Working paper No. 8772. — San Diego: University of California at San Diego, 2003. — 38 p.

35. Heuer N. *The Effect of Occupation-Specific Brain Drain on Human Capital* / Working Papers in Economics and Finance No. 7. — Tübingen: University of Tübingen, 2011. — 33 p.

36. Hernandez-Coss R. Discussion Paper prepared for the G24 XXIII Technical Group Meeting (Singapore, September 13-14, 2006). [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.cenfri.org/documents/Remittances/2010/Regulatory %20framework](http://www.cenfri.org/documents/Remittances/2010/Regulatory%20framework).

37. Horvat V. *Brain Drain. Threat to Successful Transition in South East Europe?* // *Southeast European Politics*. — 2004. — Vol. V. — No. 1. — P. 76–93.

38. *International Migration Outlook. SOPEMI 2006 Edition*. — Paris: OECD, 2006. — 137 p.

39. Kahanec M. and Zimmermann K. *Migration in an enlarged EU: A challenging solution* // *European Economy. Economic Papers No. 363*. — Brussels: European Commission, 2009. — 54 p.

40. Katseli L., Lucas R. and Xenogiani T. *Effects of Migration on Sending Countries: What Do We Know?* // OECD Development Centre. — Paris: OECD, 2006. — 82 p.

41. Le T. *Remittances for economic development: The investment perspective* // *Economic Modelling*. — 2011. — Vol. 28. — No. 6. — P. 2409–2415.

42. Marchiori L., Pieretti P. and Zou B. *Brain Drain, Remittances, and Fertility* // CREA Discussion paper No. 2008-04. — Luxembourg: University of Luxembourg, 2008. — 31 p.

43. Marchiori L., Shen I. and Docquier F. *Brain Drain in Globalization: A General Equilibrium Analysis from the Sending Countries' Perspective* // IZA Discussion Paper No. 4207. — Bonn: Institute for the Study of Labor, 2009. — 45 p.

44. Martin P., Martin S. and Weil P. *Best Practice Options: Mali* // *International Migration*. — 2002. — Vol. 40. — No. 3. — P. 87–99.

45. McKenzie D. and Rapoport H. *Can Migration Reduce Educational Attainment? Evidence from Mexico* // BREAD Working Paper No. 124. — Washington: Bureau for Research and Economic Analysis of Development, 2006. — 42 p.

46. *Migration and Remittances: Eastern Europe and the Former Soviet Union* / A. Mansoor and B. Quillin (eds). — Washington: World Bank, 2008. — 239 p.

47. Orozco M. *Remittances to Latin America and the Caribbean: Issues and perspectives on development* / Report Commissioned by the Organization of American States. — Washington: the Organization of American States, 2004. — 33 p.

48. Ponce J., Olivie I. and Onofa M. *Remittances for Development? A Case Study of the Impact of Remittances on Human Development in Ecuador*. — Washington: World Bank, 2008. — 43 p.

49. Psacharopoulos G. *On some positive aspects of the economics of the brain drain* // *Minerva*. — Vol. 9. — No. 2. — P. 231–242.

50. Rapoport H. and Docquier F. *The economics of migrants' remittances* // *Handbook of the Economics*

*of Giving, Altruism and Reciprocity*. Chapter 17 / Kolm S.-C., Mercier Y. (eds.). — Amsterdam, North Holland, 2006. — P. 1135–1198.

51. Shelburne R. and Palacin J. *Remittances in the CIS: Their Economic Implications and a New Estimation Procedure* // UNECE Discussion Paper Series No. 2007.5. — Geneva: United Nations Economic Commission for Europe, 2007. — 53 p.

52. Ratha D. *Workers' Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance* // *Global Developing Finance*. — Washington: World Bank, 2003. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.Dilipratha.com/rem&mig.htm>.

53. Serageldin M., Cabannes Y., Solloso E. and Valenzuela L. *Migratory Flows, Poverty and Social Inclusion in Latin America* // *World Bank Urban Research Symposium*. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.un.org/esa/socdev/documents/compilation-brochure.pdf>.

54. Schioppa I. and Siegfried N. *Determinants of Workers' Remittances: Evidence from the European Neighbouring Region* // ECB Working Paper No. 688. — Frankfurt: European Central Bank, 2006. — 32 p.

55. Schiff M. *Brain Gain: Claims about Its Size and Impact on Welfare and Growth Are Greatly Exaggerated* // *International Migration, Remittances & the Brain Drain* / C. Ozden and M. Schiff (eds.). — Washington: World Bank; Palgrave Macmillan, 2006. — P. 201–225.

56. Schiff M. and Wang Y. *Brain Drain and Productivity Growth: Are Small States Different?* IZA Discussion Papers 3378. — Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA), 2008. — 17 p.

57. Ziesemer T. *Worker remittances, migration, accumulation and growth in poor developing countries: Survey and analysis of direct and indirect effects* // *Economic Modelling*. — 2012. — Vol. 29. — Issue 2. — P. 103–118.

58. Berthomieu C., and Tykhonenko A. *Macroeconomic implications of remittances in MENA and Mediterranean countries* / *Topics in Middle Eastern and North African Economies*. — 2009. — Vol. 11. — September. — 19 p.

59. Ralph C., Barajas A., Cosimano T., Fullenkamp C., Gapen M., and Montiel P. *Macroeconomic consequences of remittances* / IMF Occasional Paper No. 259. — Washington: International Monetary Fund, 2008. — 84 p.

60. Budnik K. *Temporary Migration in Theories of International Mobility of Labour* / *National Bank of Poland Working Papers No. 89*. — Warsaw: National Bank of Poland, 2011. — 37 p.

61. Budnik K. *Emigration Triggers: International Migration of Polish Workers between 1994 and 2009* / *National Bank of Poland Working Papers No. 90*. — Warsaw: National Bank of Poland, 2011. — 33 p.

62. Atamanov A. and Mogilevsky R. *Technical Assistance to CIS countries* / *CASE Network Studies and Analysis*. No. 369. — Warsaw: Center for Social and Economic Research (CASE), 2008. — 35 p.

63. Mountford, A. *Can a brain drain be good for growth in the source economy?* // *Journal of Development Economics*. — 1997. — Vol. 53. — No. 2. — P. 287–303.

64. Newland K., and Patrick E. *Beyond Remittances: The Role of Diaspora in Poverty Reduction*

in their Countries of Origin. — Washington: the Migration Policy Institute, 2004. — 45 p.

65. Roberts B. and Banaian K. Remittances in Armenia / Size, Impacts, and Measures to Enhance Their Contribution to Development. — Washington: USAID, 2004. — 32 p.

66. Solimano, A. Workers Remittances to the Andean Region: Mechanisms, Costs and Development Impact / IDB Publications 6926. — Washington: Inter-American Development Bank, 2003. — 25 p.

67. Baas T. and Schrooten M. A Relationship Banking and SMEs: A Theoretical Analysis // Small Business Economics. — 2006. — Vol. 27. — No. 2. — P. 127–137.

68. Mohapatra S. and Ratha D. Forecasting migrant remittances during the global financial crisis / Policy Research Working Paper Series 5512. — Washington: The World Bank, 2010. — 18 p.

69. Vranceanu R., Laot M. and Dubart D. Une échelle de mesure de la connaissance en raisonnement économique et résultats d'une enquête menée en décembre 2009 // ESSEC Working Papers DR 10001. — ESSEC Research Center at ESSEC Business School, 2010. — 25 p.

70. Giuliano P. and Ruiz-Arranz M. Remittances, financial development, and growth // Journal of

Development Economics. — 2009. — Vol. 90. — No. 1. — P. 144–152.

71. Eltayeb S., and Sidiropoulos M. Another Look At The Determinants Of Foreign Direct Investment In Mena Countries: An Empirical Investigation // Journal Of Economic Development. — 2010. — Vol. 35. — Issue 2. — P. 75–95.

72. Yang D. International Migration, Remittances, and Household Investment: Evidence from Philippine Migrants' Exchange Rate Shocks / NBER Working Papers 12325. — Washington: National Bureau of Economic Research, 2006. — 37 p.

73. World Development Report 2006. — Washington: World Bank, 2006. — 234 p.

74. Mountford A. Can a brain drain be good for growth in the source economy? // Journal of Development Economics. — 1997. — Vol. 53. — No. 2. — P. 287–303.

75. Edwards A. and Ureta M. International Migration, Remittances, and Schooling: Evidence from El Salvador / NBER Working Paper No. 9766. — Washington: National Bureau of Economic Research, 2003. — 34 p.

76. De Haas H. Migration and Development: A Theoretical Perspective. International Migration Review No. 44. — Washington: Center for Migration Studies of New York, 2010. — 24 p.

УДК 336.71:336.581

Бардин І. І.

## ВЗАЄМНИЙ ВПЛИВ ПОТОКІВ КАПІТАЛУ ТА РЕАЛЬНОЇ ПРОЦЕНТНОЇ СТАВКИ В УКРАЇНІ

*Анотація.* Проаналізовано зв'язок між потоками капіталу і вартістю кредитних ресурсів в Україні, що дозволяє оцінити наслідки стрімкого відпливу капіталу в 2008–2009 рр. Виявлено, що погіршення сальдо фінансового рахунку позначається симетричним зниженням обох ставок — за кредитами і депозитами. На підвищення вартості кредитних ресурсів інвестори реагують за допомогою відпливу капіталу, що заперечує стандартні функціональні залежності моделей відкритої економіки.

*Ключові слова:* потоки капіталу, реальна процентна ставка, дохід

Bardyn I.

## CAPITAL FLOWS AND REAL INTEREST RATE CAUSALITY IN UKRAINE

*Summary.* The relationship between capital flows and interest rates in Ukraine is analyzed, which allows for the assessment of the capital outflow effects in 2008–2009. It is established that worsening of the financial account balance is associated with a symmetrical decrease of both interest rates, credit and deposit ones. For an increase in the loan rate, investors react with a capital outflow, running counter to standard assumptions of open economy models.

*Keywords:* capital flows, real interest rate, income

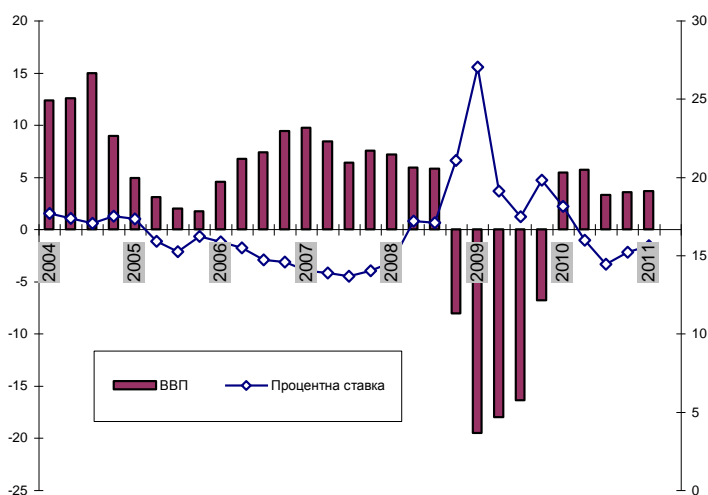
### 1. Вступ

З початком світової фінансової кризи (вересень 2008 р.) в Україні стрімко зросли номінальна і реальна процентні ставки. Вважається, що це стало наслідком швидкого відпливу капіталу і зазвичай розглядається однією із найбільших загроз для банківської системи [10, с. 12–29; 11, с. 33–49; 8, с. 52–53].

По-перше, для підтримання високої ліквідності банки були змушені залучати „дорогі” депозитні ресурси, тим паче за умов відтоку коштів з депозитних рахунків [1, с. 286–294]. По-друге, висока процентна ставка погіршувала якість кредитного портфеля [15, с. 110], що додатково підсилило негативні наслідки від зниження рівня припливу інвести-

ційних ресурсів в економіку та зменшення обсягів кредитування, особливо — споживчого. По-третє, девальвація гривні — один з наслідків відпливу капіталу — підвищила вартість боргових зобов'язань в іноземній валюті, що створило підвищені ризики для тих банківських установ, які використовували дешеві кредитні ресурси за кордоном для надання валютних кредитів в Україні, адже на міжбанківському ринку відчувався значний дефіцит іноземної валюти [10, с. 13–14]. Із знеціненням грошової одиниці проявилися негативні наслідки кредитування

обома процентними ставками — за депозитами і кредитами. Структура статті відображає конкретні завдання для реалізації поставленої мети дослідження. У другому підрозділі проведено критичний аналіз основних літературних джерел, де розглянуто основні елементи взаємодії потоків капіталу з банківською системою, що у підсумку позначається зміною процентної ставки. У четвертому підрозділі зроблено емпіричні оцінки за кварталними даними 1998–2011 рр. для основних функціональних залежностей. Головний висновок полягає у тому,



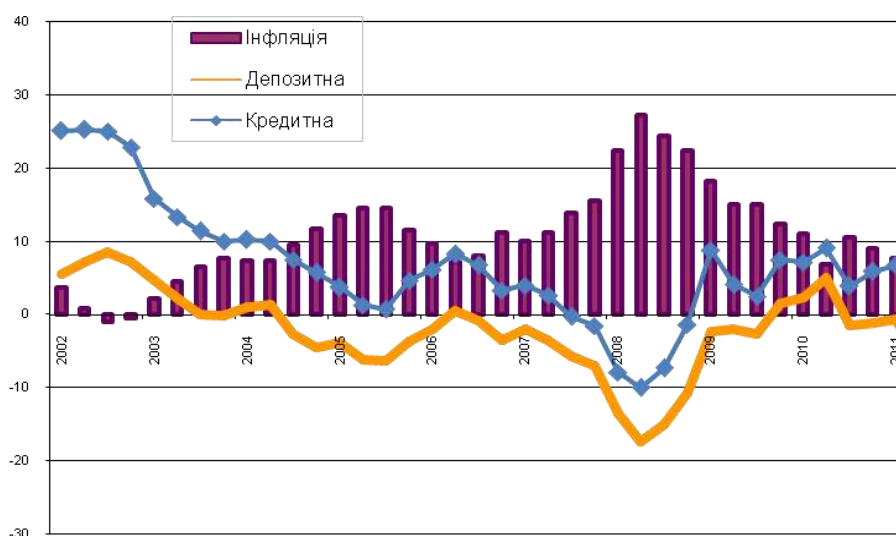
**Рис. 1. Україна: процентна ставка (%) і темп зростання ВВП (%), 2004–2011 рр.**

*Джерело: НБУ*

фізичних та юридичних осіб, що не мали валютних джерел доходу і з настанням кризи втратили платоспроможність [20, с. 58–66; 8, с. 53; 11; 15, с. 109].

У даній статті поставлено за мету проаналізувати взаємну залежність між потоками капіталу й

що реальні процентні ставки за кредитами і депозитами в Україні залежать від припливу капіталу та доходу, але в обох випадках функціональні залежності суперечать стандартним теоретичним уявленням.



**Рис. 2. Україна: депозитна і кредитна реальні процентні ставки (%) і темп інфляції (%), 2002–2011 рр.**

*Джерело: НБУ*

## 2. Аналіз основних літературних джерел

У 2010–2011 рр. спостерігається відновлення темпів зростання ВВП (рис. 1), однак немає підстав для подібного висновку щодо довгострокових потоків капіталу, що передбачає подальшу обмеженість довгострокових фінансових ресурсів для України з погляду високої вартості та валютних ризиків [5, с. 279–285]. Надходження іноземного капіталу мають переважно короткотривалий характер і використовуються для фінансування дефіциту бюджету. Попри відсутність значної кількості банкрутств банківських установ або процесів злиття і поглинання у банківській сфері, передчасно стверджувати про відсутність латентних загроз для банківської системи, адже висока вартість кредитних ресурсів передбачає низький попит на кредитні ресурси і підвищені ризики неповернення раніше отриманих позик. Хоча окремі дослідники зауважують повільне, але неухильне відновлення банківської системи [10, с. 15–17], частково такий висновок пов'язують зі збільшенням частки депозитів населення в 2011 р. [6, с. 4–5].

зованого подальшого зниження цін у 2012 р. [9, 10, с. 16–17].<sup>1</sup> Водночас сповільнення інфляції повинно призвести до зменшення вартості кредитних ресурсів, що зазвичай сприятливо відображається на стані економіки [4, с. 20–26]<sup>2</sup>. Вища реальна процентна ставка може зумовити приплив капіталу, що нівелюватиме негативний вплив на реальний сектор, однак відповідна аргументація не є бездоганною, адже вища процентна ставка може сигналізувати про підвищений рівень ризику і таким чином мати цілком протилежний вплив на іноземних інвесторів.

Україна належить до країн з високим рівнем ризику, що провокує ситуацію, коли ризики кредитування перевищують ризики від недоотримання прибутків [6, с. 8]. Тому підвищення реальної процентної ставки може розглядатися ймовірною ознакою зростання премії від ризику при здійсненні кредитних операцій. Передусім це можливо за умови підвищення банківської маржі (рис. 3), адже з початку 2011 р. спостерігається тенденція до збільшення розриву між кредитною та депозитною процентними ставками. Якщо до середини 2010 р. змі-

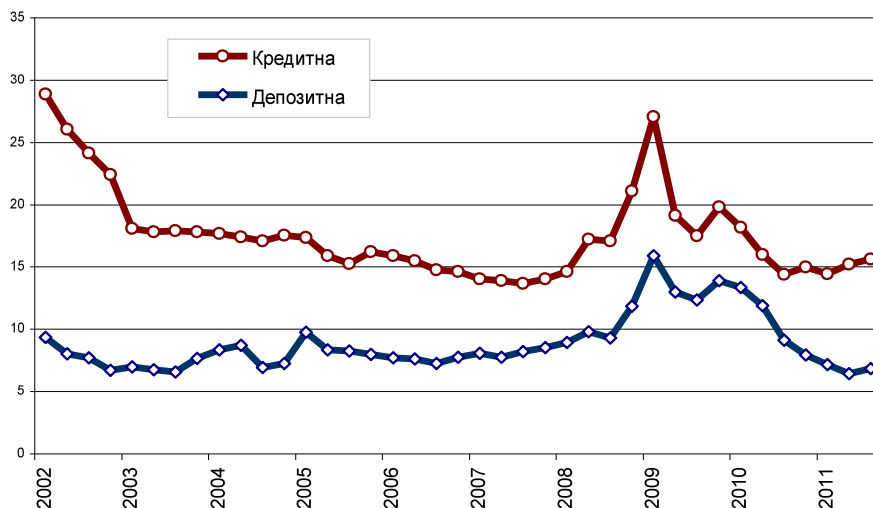


Рис. 3. Україна: динаміка зміни номінальної процентної ставки (%), 2002–2011 рр.

На поверхні головною проблемою для вітчизняної банківської системи виглядає очікуване погіршення динаміки ВВП у 2012 р., що пов'язано з припиненням інертної дії декількох позитивних чинників: а) відновлення інвестиційної активності промислових підприємств; б) збільшення українського експорту [14, с. 22]; в) деякого поживлення внутрішнього споживчого ринку внаслідок зростання доходів населення [7, с. 5]. Зниження обсягів кредитування може бути наслідком недостатнього попиту на кредити або підвищених вимог до позичальників, що виглядає цілком обґрунтованою реакцією на кредитний бум 2006–2008 рр., який загалом призвів до нинішніх труднощів банківської системи.

Деяко парадоксально, але ще одним негативним чинником може стати стрімке підвищення реальної процентної ставки, що ймовірно після відчутного гальмування інфляції в 2011 р. (рис. 2) і прогно-

ни процентної ставки за депозитами і кредитами були симетричними, то надалі з'явилася виразна асиметрія. Ставка за депозитами стрімко знизилася нижче докризового рівня — до 7%, тоді як ставка за кредитами стабілізувалася на рівні 15%.

<sup>1</sup>Спрямування зусиль Національного банку України на запобігання коливанням обмінного курсу гривні до долара буде стримувати інфляцію до рівня близького до інфляції в країнах торгівельних-партнерах [10, с. 16].

<sup>2</sup> Інфляція перенаправляє банківські кошти в сферу валютних спекуляцій на валютному ринку, а за умови стабільного рівня грошової маси та незначних темпів інфляції банки, розуміючи нерентабельність валютних операцій, змушені збільшувати пропозицію кредитних ресурсів. Збільшення пропозиції кредитних ресурсів при умові помірних темпів інфляції у довгостроковому періоді викликати поступове зменшення процентних ставок за кредитами [4, с. 21].



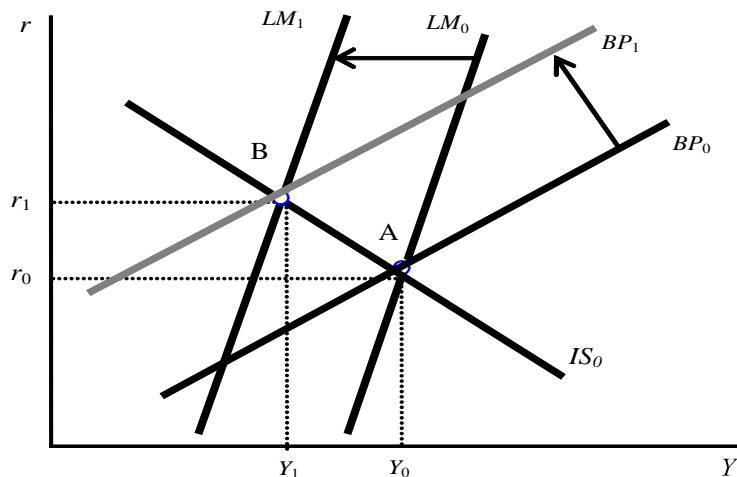


Рис. 4. Модель Манделла–Флемінга (наслідки відпливу капіталу)  
Джерело: [21]

Згідно зі стандартними теоретичними поглядами, підвищення реальної процентної ставки в Україні повинне сприяти залученню іноземного капіталу<sup>3</sup>, але водночас може мати негативний вплив на стабільність банківської системи, якщо виникатиме приплив спекулятивного капіталу (внаслідок різниці процентних ставок [3, с. 10–15]. По-перше, виникатимуть передумови для погіршення фінансового стану позичальників, зокрема внаслідок зменшення попиту на кредитні ресурси. По-друге, можуть виникнути передумови для “відкладеної” інфляції, адже вищу вартість отриманих кредитів підприємці перекладатимуть на споживачів товарів та послуг.

### 3. Теоретичний коментар

Наслідки відпливу капіталу зручно проілюструвати за допомогою теоретичної моделі Манделла–Флемінга (рис. 4), яка демонструє реакцію потоків капіталу на підвищення процентної ставки. Приймаючи умови фіксованого обмінного курсу, для економіки з високою мобільністю капіталу негайним наслідком погіршення платіжного балансу в частині операцій рахунку капіталу ( $BP_0 \rightarrow BP_1$ ) стає результативне зменшення пропозиції грошової маси ( $LM_0 \rightarrow LM_1$ ). Надалі відбувається підвищення процентної ставки ( $\uparrow r$ ) та зниження рівня доходу ( $Y_0 \rightarrow Y_1$ ). Оскільки підвищення процентної ставки стимулює приплив капіталу, це дозволяє частково послабити тенденцію до підвищення процентної ставки [21, с. 323–349]<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Україна належить до країн із високим рівнем попиту на іноземні інвестиції, що принесуть із собою величезний фінансовий потенціал, перспективні наукові технології, досвід менеджменту, відкриють вихід на світові ринки нових виробничих потужностей, покращення стану сучасної кредитно-банківської системи [16, с. 6].

<sup>4</sup> Такий же сценарій простежувався в Аргентині, де у 1995 р. відразу ж після втрати валютних резервів відбулося зменшення грошової маси і підвищення відсоткової ставки, що позначилося зменшенням ВВП і попиту на імпорту – це поліпшило торговельний баланс [21, с. 345].

Потрібно зауважити, що амплітуда змін доходу і процентної ставки відчутно залежить від залежності приватного споживання та інвестицій від вартості кредитних ресурсів. Якщо зазначена залежність є високою, тобто лінія  $IS$  є похилою, підвищення процентної ставки буде порівняно незначним, але водночас відбуватиметься значне зниження доходу. В разі невисокої залежності компонент сукупного попиту від процентної ставки все якраз навпаки – значне підвищення процентної ставки поєднуватиметься із порівняно незначним зменшенням доходу. Зрозуміло, що наслідки відпливу капіталу стають відчутнішими, якщо залежність потоків капіталу від різниці процентних ставок є низькою. У такому разі підвищення вартості кредитних ресурсів недостатньо для залучення іноземного капіталу, що передбачає глибокий спад доходу з метою вирівнювання платіжного балансу.

Оскільки в Україні восени 2008 р. відбулося несприятливе поєднання (1) чистого відпливу капіталу через втрату доступу до світового фінансового ринку та (2) погіршення умов торгівлі, що істотно зменшило надходження від експорту, виник ефект так званої “раптової зупинки” [18, с. 118], що зазвичай трактується у сенсі системних, великих та переважно непередбачуваних перебоїв з надходженнями іноземного капіталу і характеризується погіршенням ВВП та значним підвищенням процентної ставки. За таких умов слід очікувати на значне підвищення вартості кредитних ресурсів на тлі глибокого спаду виробництва.

### 4. Емпіричні результати

Дестабілізуючий вплив зростаючих процентних ставок на економіку України в розрізі інвестиційної активності розглядався і раніше [2, с. 240–242], однак бракує емпіричних оцінок чинників процентної ставки. У даній статті такий аналіз обмежено залежністю процентної ставки від сальдо фінансового рахунку як наближеної характеристики потоків капіталу та динаміки доходу. Для емпіричних оцінок використано квартальні дані 1998–2011 рр.,

що попередньо очищені від сезонності. Оцінки за допомогою методу двокрокових найменших квадратів (2SLS) дозволяють перевірити наведені вище теоретичні припущення щодо впливу потоків капіталу на вартість кредитних ресурсів.

Функціональні залежності для ставки за кредитами виявилися такими:

$$RL_t = 0,002FA_{t-2} - 0,064Y_t, \quad (1)$$

(1,792<sup>\*\*\*</sup>)    (-4,453<sup>\*</sup>)

$$R^2 = 0,25 \quad DW = 1,63,$$

$$FA_t = 0,602FA_{t-1} - 65,717RL_t, \quad (2)$$

(4,256<sup>\*</sup>)    (-2,745<sup>\*</sup>)

$$R^2 = 0,18 \quad DW = 2,10$$

де  $RL_t$  — процентна ставка за кредитами (%),  $FA_t$  — сальдо фінансового рахунку (% від ВВП),  $Y_t$  — обсяг ВВП (індекс, 1994=100). Показники процентної ставки та доходу прологарифмовано.

Всупереч стандартним теоретичним очікуванням щодо наслідків припливу капіталу, як це характеризує модель Манделла—Флемінга, в Україні це не призводить до зниження процентної ставки за кредитами (відповідний коефіцієнт є значущим на рівні 10%). Найпростіше отриманий результат можна пояснити тим, що в унісон з припливом капіталу відбувається підвищення премії від ризику, як це припускалось нами вище. Дана гіпотеза додатково підтверджується рівнянням (2), адже підвищення процентної ставки за кредитами обмежує приплив капіталу. Такий вислід становить важливий результат проведеного дослідження, оскільки не можна сподіватися, що подорожчання кредитних ресурсів в Україні сприятиме залученню іноземного капіталу в 2012–2013 рр. Радше навпаки — високе значення процентної ставки слугуватиме чинником, що “відлякує” іноземних інвесторів.

Також заслуговує уваги, що збільшення обсягів ВВП позначається зниженням процентної ставки за кредитами, хоча відповідно до логіки кривої *IS* збільшення споживчого та інвестиційного попиту повинно супроводжуватися подорожчанням кредитних ресурсів. Проте для України найімовірніше припустити, що домінує інший механізм — залежність приватних заощаджень від отриманого доходу. В такому разі пожвавлення ВВП позначається збільшенням доходу домашніх господарств і прибутків підприємницьких структур, що веде до збільшення заощаджень. Відповідно можуть збільшуватися кошти на депозитних рахунках або зменшуватися попит на кредитні ресурси. В обох випадках слід очікувати на зниження процентної ставки.

Гіпотеза про обернену залежність між доходом і ставкою за депозитами підтверджується емпірично. Оцінені залежності виявилися такими:

$$RD_t = 0,003FA_{t-2} - 0,050Y_t, \quad (3)$$

(1,657)    (-2,197<sup>\*\*</sup>)

$$R^2 = 0,09 \quad DW = 1,57,$$

$$FA_t = 0,854FA_{t-1} - 94,645RD_t, \quad (4)$$

(-2,968<sup>\*</sup>)    (-1,820<sup>\*\*\*</sup>)

$$R^2 = 0,88 \quad DW = 1,49$$

де  $RD_t$  — процентна ставка за кредитами (%).

Помітно, що прискорення динаміки ВВП відчутніше знижує ставку за кредитами (рівняння (1)), ніж за депозитами (рівняння (3)). Аналогія простежується і для потоків капіталу, де зростання показника депозитної процентної ставки призводить до їх зменшення. Підтверджено як прямий зв'язок між припливом капіталу і процентною ставкою, так і обернену зворотну причинність, коли підвищення вартості кредитних ресурсів супроводжується погіршенням сальдо фінансового рахунку.

Отримані результати залишилися без змін після врахування взаємної причинності між ставками за кредитами і депозитами. Також така зміна специфікації регресійної моделі не змінила вагомості на статистично значущому рівні взаємного зв'язку між сальдо фінансового рахунку та процентною ставкою. Водночас з врахуванням залежності між ставками за депозитами і кредитами зникає залежність обох показників від динаміки ВВП.

## 5. Висновки

Проведене дослідження демонструє прямий зв'язок між потоками капіталу та процентною ставкою. Це передбачає, що вплив капіталу у посткризовий період сприяє зниженню кредитних процентних ставок. Водночас у протилежному напрямі діє сповільнення динаміки ВВП. Важливо, що обидва отримані результати заперечують загальноприйняті уявлення про причинно-наслідкові зв'язки між (1) потоками капіталу і процентною ставкою та (2) доходом і вартістю кредитних ресурсів. Можна припустити, що процентна ставка в Україні характеризується підвищеною залежністю чинника ризику, що збільшує вартість кредитних ресурсів на величину ймовірної „премії від ризику” або очікувань інфляції, що впливають на рівень реальних процентних ставок. Предметне пояснення отриманих результатів вимагає предметної ідентифікації декількох структурних особливостей: а) взаємодії окремих елементів балансу заощаджень-інвестицій; б) врахування очікувань обмінного курсу; в) можливої асиметрії коротко- і довгострокових факторів; г) відмінностей між передбачуваними та непередбачуваними ефектами монетарних і немонетарних чинників.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрос С. В. Депозитарна стратегія банку в умовах невизначеності / С. В. Андрос // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Посткризовий розвиток фінансових систем України: проблеми та перспективи (збірник наукових праць) / НАН України. ІРД; редкол.: відп. редактор Є. І. Бойко. – Львів, 2011. – Вип. 2/88. – 656 с.
2. Бардин І. Стагнація інвестицій як чинник “кризового” зниження процентної ставки в Україні / І. Бардин // Збірник тез XI Всеукраїнської науково-практичної конференції аспірантів та студентів. Теоретичні та прикладні аспекти аналізу фінансових систем. – 2011. – С. 240–242.
3. Даниленко А., Домрачев В. Очікувані зовнішні фактори розвитку та ризику для української

економіки в 2011–2012 рр. / А. Даниленко, В. Домрачев // Вісник НБУ. – 2011. – № 5. – С. 10–15.

4. Довбняк Т. Ф. Секторальний вплив процентної ставки в Україні / Т. Ф. Довбняк // Вісник Львівської комерційної економіки / [ред. кол.: Башнянин Г.І., Апопій В.В., Вовчак О.Д. та ін.]. – Львів: Вид-во ЛКА, 2011. – Вип. 37. – 194 с. – (Серія економічна).

5. Довгань Ж. М. Внутрішні чинники забезпечення фінансової стійкості банківської системи / Ж. М. Довгань // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Посткризовий розвиток фінансових систем України: проблеми та перспективи (збірник наукових праць) / НАН України. ІРД; редкол.: відп. Редактор Є. І. Бойко. – Львів, 2011. – Вип. 2/88. – С. 279–285.

6. Дроб'язко А. Якою банківська система України виходить із кризи 2008–2009 рр. / А. Дроб'язко // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 4–9.

7. Забезпечення фінансової стабільності в Україні в умовах посткризової економіки / [Я. В. Белінська, Д. С. Покришка, О. О. Молдован (та ін.)]. – К.: НІСД, 2011. – 88 с.

8. Корнилюк Р. Вплив іноземних банків на розвиток кредитного ринку України / Р. Корнилюк // Банківська справа. – № 4. – 2011. – С. 50–58.

9. Лапко О. Прискорення інфляції як виклик стабільному розвитку світової економіки / О. Лапко // Вісник НБУ. – № 11. – 2011. – С. 57–63.

10. Науменкова С., Міщенко С. Нові тенденції в монетарній політиці та діяльності центрального банку у посткризовий період / С. Науменкова, С. Міщенко // Банківська справа. – № 5. – 2011. – С. 12–29.

11. Нескородєв С. Вплив зовнішньоекономічних відносин на “середній” цикл національної економіки в 1998-2010 рр. / С. Нескородєв // Банківська справа. – № 4. – 2011. – С. 33–49.

12. Сльозко О. О. Посткризові ризики сучасної світової фінансової системи / О. О. Сльозко // Економічна інтеграція як умова підвищення добробуту у країнах СНД. Зб. наук. праць конференції: частина І. Одеський національний університет імені І. І. Мечнікова. – 2011. – С. 29–31).

13. Степаненко А. Вплив іноземних фінансово-кредитних установ на національну банківську систему / А. Степаненко, І. Чамара // Економіка України. – 2011. – № 2. – С. 60–67.

14. Тищук Т. А. Економіка України у 2011 році: прогноз динаміки, виклики та ризики / Т. А. Тищук,

Ю. М. Харазішвілі, О. В. Іванов. – К.: НІСД, 2011. – 30 с.

15. Хмелярчук М. І. Кредитний канал монетарної трансмісії у стимулюванні економічного зростання в Україні / М. І. Хмелярчук // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція (збірник наукових праць) / НАН України. ІРД; редкол.: відп. ред. Є.І. Бойко. – Львів, 2010. – Вип. 1/81. – С. 104–112.

16. Циганов С. А. Роль банків у формуванні інвестиційного клімату та розвитку міжнародної економічної інтеграції України / С. А. Циганов, Н. В. Циганова // Економічна інтеграція як умова підвищення добробуту у країнах СНД. Зб. наук. праць конференції: частина І. Одеський національний університет імені І. І. Мечнікова. – 2011. – 86 с.

17. Черкас Н. І. Цінові та фіскальні фактори формування ефективної структури експорту в Україні / Н. І. Черкас // Економічна інтеграція як умова підвищення добробуту у країнах СНД. Зб. наук. праць конференції: частина І. Одеський національний університет імені І. І. Мечнікова. – 2011. – С. 65–67.

18. Шевчук В. Фіскальна політика країн Центральної і Східної Європи: євроінтеграційні виклики: монографія / В. Шевчук, Р. Копич // Львів: ПАІС, 2011. – 544 с.

19. Шевчук В. О. Взаємний вплив фіскальної і монетарної політики в Україні (1998–2009 рр.) / В. О. Шевчук // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція (збірник наукових праць) / відп. ред. Є. І. Бойко. – Львів: ІРД НАН, 2010. – Вип. 1/81. – С. 15–23.

20. Шевчук В. О. Етапи формування монетарної політики в Україні: вплив чинників платіжного балансу / В. О. Шевчук // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Посткризовий розвиток фінансових систем України: проблеми та перспективи (збірник наукових праць). – вип. 2/88 / відп. ред. Є.І. Бойко. – Львів: ІРД НАН України, 2011. – С. 58–66.

21. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: теорія та практика: Підручник / В. О. Шевчук. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 663 с.

22. Шулевська О. Ресурсні аспекти банківської кризи 2008–2009 рр. в Україні / О. Шулевська // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 16–19.

## ІНСТИТУЦІЙНА ПАРАДИГМА ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА АНАЛІЗУ ПОСТКОМУНІСТИЧНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

*Анотація.* Розглядаються проблеми посткомуністичної економічної трансформації з позицій інституційної парадигми. Особлива увага акцентується на аналізі концептуального змісту інституційної парадигми та доцільності використання її положень у трансформаційних економіках.

*Ключові слова:* посткомуністична трансформація, посткомуністичний транзит, неоліберальна парадигма, інституційна парадигма, олігархічний капіталізм, вільноринковий капіталізм, відкладені реформи, обмежені або зворотні реформи

Rutar T.

## INSTITUTIONAL PARADIGM AS A METHODOLOGICAL BASIS OF THE ANALYSIS OF POST-COMMUNIST ECONOMIC TRANSFORMATION

*Summary.* Post-communist economic transformation is considered from the position of institutive paradigm. Special attention is devoted to the analysis of conceptual meaning of institutive paradigm and its applicability for the particular case of transformation economies.

*Keywords:* post-communist transformation, post-communist trunk, neoliberal paradigm, institutive paradigm, oligarchic capitalism, freemarket capitalism, postponed reforms, limited or reversed reforms

### 1. Вступ

Економічна криза розкрила неспроможність існуючої економічної моделі задовольняти суспільні потреби на сучасному етапі глобального розвитку. Про необхідність проведення реформ наголошують як представники влади, так і опозиції. Однак, на сьогодні жодна із сторін не розробила цілісної стратегії економічних перетворень, яка б відповідала змісту, основним напрямкам, меті відповідно до рекомендацій сучасних трансформаційних парадигм. Тому існує потреба в аналізі трансформаційної практики посткомуністичних країн як з позицій неоліберальної, так і інституційної парадигм. Такий аналіз дозволяє розкрити причини успішної та неуспішної посткомуністичної трансформації і розробити методологічні підходи до формування сучасної трансформаційної стратегії.

Аналіз літератури з даної тематики [4, 9, 11, 12] переконливо свідчить про наявність ряду невирішених проблем у цій галузі. Це перш за все стосується: критики положень неоліберальної парадигми (Вашингтонський консенсус) щодо універсальності застосування його рекомендацій для всіх посткомуністичних трансформаційних економік; доцільності поєднання неоліберальної та інституційної парадигм як у теорії, так і в практиці посткомуністичних економічних трансформацій; розкриття концептуального змісту інституційної парадигми і використання її положень для аналізу причин невдач у трансформаційному процесі; з'ясування питання про пріоритетність, типи та якість розбудови інститутів до, підчас і після проведення радикальних економічних реформ.

Метою нашого дослідження є з'ясування концептуальних положень неінституційної парадигми в рамках аналізу факторів та наслідків посткомуністичної трансформації.

Звертаючи увагу на особливості посткомуністичного транзиту, слід відзначити чотири типи переходів, які виділяє Л. Бальцерович [13; с. 103]:

- класичний перехід, тобто демократизація в розвинених капіталістичних країнах між 1860-им і 1920 р.;
- неокласичний перехід, тобто демократизація після Другої світової війни (держави осі, Південна Європа та Латинська Америка);
- ринково-орієнтована реформа в неокомуністичних країнах (воєнні економіки після Другої світової війни та низка нових індустріальних країн і країн із середнім рівнем достатку від 1960-х до 1990-х рр.);
- азіатський посткомуністичний перехід (Китай і В'єтнам).

На думку Л. Бальцеровича, посткомуністичний транзит відрізняється трьома особливостями: розмахом, послідовністю і відсутністю насильства. Розмах стосується широкомасштабних перетворень усіх сфер суспільства в порівнянні з попередніми переходами, де певні системи (економічна чи політична залишалися незмінними). Послідовність стосується здійснення одночасної демократизації та переходу до ринкових відносин. Ненасильницький характер посткомуністичної трансформації полягає в тому, що більша частина комуністичних еліт залишалася активним гравцем у політичних і економічних процесах. Еліті попередніх переходів довелося застосовувати насильницькі заходи задля збереження авторитарних режимів.

### 2. Основні концептуальні положення неінституційної парадигми

Перш за все слід окреслити зміст таких понять, як "посткомуністична трансформація", "посткомуністична економічна трансформація", "посткомуністичний транзит". Поняття "посткомуністична транс-

формація” охоплює сукупність реформ (політичних, економічних, правових та культурних), спрямованих для здійснення переходу від посткомуністичного стану до суспільства політичної демократії та вільного ринку. Такий перехід можливий лише при здійсненні комплексу реформ з точки зору неоліберальної парадигми. Однак, посткомуністична трансформація в разі часткових половинчастих реформ може призвести до утворення інших (проміжних) моделей суспільного розвитку – державного капіталізму, олігархічного капіталізму або авторитарного неосоціалізму. Отже, внаслідок посткомуністичної трансформації можуть виникати моделі, які не забезпечують вихід суспільства на вищий цивілізаційний рівень. Економічна посткомуністична трансформація є однією із основних складових цього процесу і спрямована на перехід від адміністративно-командної економіки до ринкової. Посткомуністичний транзит – це перехід від посткомуністичного суспільства до вільного демократичного. Поряд з цими поняттями вживають такі терміни, як постколоніальна трансформація і постколоніальний транзит.

Проблеми та перспективи посткомуністичної трансформації можна з’ясувати, використовуючи дві найбільш поширені на сучасному етапі парадигми: неоліберальну (Вашингтонський консенсус) та неоінституційну. У цій статті здебільшого буде акцентуватися увага на положеннях неоінституційної парадигми.

Теоретичні засади неоінституційної парадигми були закладені лауреатом нобелівської премії, економістом Д. Нортон [6, 7]. Найбільш концептуальні положення Д. Нортона з точки зору розв’язання завдань, поставлених у даній статті, зводяться до наступного:

- інститути – це набір формальних правил, неформальних обмежень і механізмів їх примусового здійснення;
- формальні правила можуть бути змінені державою, а неформальні змінюються дуже повільно;
- інститути – це правила гри, а організації – групи індивідів, які об’єднанні спільною цільовою функцією;
- зміни суспільного ладу передбачають перш за все зміни в інституційній системі;
- інститути формують стимули до обміну (політичного, економічного, культурного);
- західна неокласична теорія приділяє більше уваги ефективності ринку ніж ефективності інститутів, які формують і обслуговують цей ринок;
- з допомогою політичних та економічних інститутів трансакції (обміни) стають більш дешевими і надійними, оскільки зростає імовірність виконання зобов’язань (повернення кредитів, дотримання комерційних угод);
- ефективні ринки функціонують завдяки інститутам, які забезпечують зниження трансакційних витрат шляхом гнучкої адаптації до нових умов, нових можливостей і стимулюють потреби до

знань, інновацій та заохочують економічних агентів до ризиків;

- формальні правила включають набір політичних (законодавчих, юридичних), які визначають ієрархію держави, її стиль ухвалення рішень, а також економічних правил і контрактів. Економічні правила визначають права власності, а контракти – умови прудення обміну;

- неформальні обмеження дозволяють людям здійснювати обмін без обдумування всіх нюансів укладеної угоди. Вони включають загальну угоду, яка сприяє вирішенню проблем координації всіх агентів обміну, які погоджуються на ці умови; норми поведінки, які вважаються загальноприйнятими (ставлення до сім’ї, бізнесу, школи); кодекси поведінки, які передбачають не досягнення добробуту, а певні втрати, які можуть бути компенсовані за рахунок набуття інших цінностей;

- утворенню інститутів передують культурні та ідеологічні цінності;

- джерелом інституційних змін є зміна світогляду людей, яка відображається у зміні їх цінностей і смаків. В основі цього лежать демографічні, технологічні і цінові зміни;

- хибність теорії раціонального вибору полягає в тому, що економічні агенти не завжди роблять правильний вибір, керуючись при цьому не об’єктивними знаннями, а здебільшого міфами і релігійними догмами;

- неможливими є єдина рівновага та єдина модель економічного розвитку;

- занепад комунізму у Східній Європі – це відображення колапсу, краху, існуючої системи цінностей і поступового зниження ролі організацій, які їх підтримували. Формальні інститути там зазнали краху, а неформальні – вижили. Хоча в Чехії та Росії політичні діячі приймали подібні рішення щодо розбудови формальних інститутів, але вони в силу функціонування неформальних норм мали різні ефекти. В Росії не було традиції політичної демократії і ринкової економіки, тому ці інститути не могли бути ефективно імplementовані;

- не існує ефективних теоретичних моделей для країн третього світу, перехідних економік і інших економічних систем. Зв’язок між економікою та політикою знаходиться в наших теоріях на дуже примітивному рівні.

Дані положення, які передбачають розглядати трансформаційні процеси через інституційні зміни, лягли в основу неоінституційної парадигми. Підкреслюючи важливість багатьох теоретичних висновків Д. Нортона щодо розуміння формальних та неформальних інститутів, а також факторів інституційних змін, слід звернути увагу на ряд теоретичних проблем, які можна вважати спірними. Це перш за все стосується розуміння: інститутів як тільки правил гри (правових і моральних норм), відкидаючи при цьому інституційну природу організацій; класифікації інститутів; великий вплив неформальних інституцій на формальні, який може гальмувати реалізацію ним своїх функцій. Вище-

названі проблеми знайшли відображення також у працях українських економістів [11, с. 379-375].

Підсумовуючи вище викладене, під інститутами слід розуміти:

- організації і установи, які мають довготривалу історію функціонування розвитку в рамках певних правових норм та визначають поведінку суб'єктів суспільної діяльності;
- правові норми, галузі права, які регулюють певний тип суспільних відносин;
- інститути мають відповідний правовий статус, функції і повноваження;
- ефективність інститутів визначається складністю, відкритістю організаційної структури і їх відповідністю сучасним потребам суспільного розвитку;
- інститути змінюються шляхом революції і реформ, організованих політичними елітами, які спроможні усвідомити логіку історичного процесу, дати адекватну або неадекватну відповідь на суспільні виклики;
- інститути можуть ефективно виконувати свою функцію в рамках відповідної системи (політичної, правової, економічної), а також у гармонійній взаємодії між ними.

Інститути можна класифікувати відповідно за місцем їх функціонування у тій чи іншій суспільній сфері: в політичній – інститути державної, регіональної і місцевої політичної влади та партій; в економічній – інститути власності, фондового ринку, торгівлі, споживання; в правовій – конституції, кодекси, статuti, договори; в адміністративній – інститути публічної адміністрації ( адміністративні органи, які забезпечують реалізацію політичних рішень); у культурній – інститути освіти, науки, виховання і культурні заклади. Що ж до взаємодії формальних і неформальних інститутів, то треба сказати, що побудова інститутів на рівні сучасних вимог (тобто високорозвинутих країн) дозволяє усувати неформальні інститути, які мають шкідливий для суспільства вплив. Досвід сучасної Грузії переконливо підтверджує цей висновок, де вдалося в дуже короткий історичний термін подолати мафіозні і корупційні інститути шляхом створення ефективних економічних та правових формальних інститутів. Якщо формальні інститути є недосконалими з точки зору інституційних атрибутів сучасності, то вони не тільки зберігають старі неформальні інститути, але й значно посилюють їх негативну суспільну роль. Наприклад, номенклатурні привілеї сформувалися ще в часи радянського тоталітаризму, а у незалежній Україні вони набули значно ширшого розмаху ніж це було раніше.

### **3. Фактори трансформаційних процесів з точки зору неоінституціоналізму**

Розуміння особливостей посткомуністичних перетворень буде не повним, якщо не врахувати найсучасніші концептуальні результати у сфері дослідження даної проблеми. [4, с. 9 ]. До них можна віднести перш за все працю Оле Норгаарда “Економічні інституції та демократична реформа”, в якій автор у рамках інституційного підходу провів

глибокий аналіз посткомуністичних трансформацій у багатьох (приблизно 20-ти) країнах колишнього соцтабору. Для розуміння глибини та швидкості посткомуністичних трансформацій, на думку вченого, необхідно враховувати такі фактори: початкові умови, навколишнє середовище, простір можливостей, політичні інституції, громадянське суспільство, інституційні зміни, політичні результати, економічні та соціальні результати. Початкові умови вчений трактує як залишки минулого, кристалізовані у специфічних структурах формальних і неформальних інституцій, у межах яких доведеться працювати реформаторам [10]. Початкові умови, в свою чергу, поділяються на умови першого та другого порядку. Якщо умови першого порядку включають спадщину комунізму у вигляді системи політичного управління, економічної системи, структури виробництва, національного багатства, то умови другого порядку – формальні та неформальні інститути, які існували до встановлення комуністичної системи (державна незалежність, демократичні політичні традиції. Інститути вільного ринку тощо).

Вплив навколишнього середовища автор розуміє як систему зовнішніх факторів (незалежних ні від історичної спадщини, ні від функціонуючих на даний момент інститутів). До таких факторів Норгаард відносить: доступ до світових ринків товарів та капіталів, прямі іноземні інвестиції, іноземну економічну допомогу, вимоги міжнародних організацій, пов'язані із перспективою набуття членства в цих організаціях або виконання зобов'язань, передбачених цим членством. Простір можливостей, у розумінні вченого, охоплює період протягом якого нові еліти мають можливість для впровадження нових формальних інституцій. Тривалість і обсяг простору можливостей після зміни режиму залежатиме від структурних факторів таких, як політична культура, релігія, географічне розташування або можливості для мобілізації народу, ступінь безперервності еліт і участі народних мас у трансформаційних процесах.

Політичні інститути, за Норгаардом, забезпечують економічну трансформацію на двох стадіях. Протягом першої стадії шляхом проведення лібералізації, дерегуляції, демонополізації та приватизації, відбувається демонтаж інститутів старої системи. На другій стадії відбувається побудова інститутів ринку економіки. Формальні політичні інститути, як правило, опираються на державну владу, і їх здатність забезпечувати успішну трансформацію в значній мірі залежить від відносин між виконавчою та законодавчою владою. Неформальні політичні інститути ґрунтуються на громадянському суспільстві, відображаючи соціальні інтереси, цінності та традиції участі у політичному процесі. Необхідною умовою успішної трансформації є здатність політичної еліти в рамках чинних формальних інститутів вибрати найбільш оптимальну стратегію суспільних змін. Йдеться про тип капіталізму, фазу трансформаційних заходів, темп суспільних перетворень, рівень суспільної солідарності, наявність політичних свобод, роль владних

інститутів, масштаб участі мас, тип ухвалення рішень, послідовність здійснення реформ. На завершення, вчений пропонує враховувати ефекти політичних результатів внаслідок інституційних змін, які мають бути виражені у: соціальній реакції на економічні труднощі та соціальний занепад; інституційну опозицію з боку суспільних груп, які втрачають владу, вплив і багатство.

#### **4. Критика неолібералізму представниками неінституціоналізму**

Неоліберальна парадигма ґрунтується на положеннях Вашингтонського консенсусу, а також теоретичних висновках політиків-реформаторів [1, 7, 10, 13, 14], які здійснювали неоліберальні реформи в країнах Центральної Європи. Концептуальний зміст Вашингтонського консенсусу передбачає: досягнення фінансової стабілізації на основі поєднання рестрикційної монетарної і фіскальної політики; лібералізацію цін та зовнішньоекономічної діяльності (проведення шокової терапії); швидку – прозору приватизацію державного сектору економіки; зменшення регуляторних функцій держави (дерегуляторна політика); захист прав власності і соціально вразливих верств населення. Він задумувався як пакет рекомендацій для проведення економічних реформ у країнах із перехідною економікою (спочатку в країнах Латинської Америки, а пізніше Центральної та Східної Європи).

Прихильники цієї парадигми вбачали успішні проведення економічної трансформації в разі швидких, рішучих, максимально узгоджених та максимально синхронізованих кроків, зроблених політичною елітою трансформаційних країн на шляху до реалізації вищезазначених напрямків економічної політики.

Положення неоліберальної парадигми отримали аргументовану критику у праці лауреата Нобелівської премії Дж. Стігліца “Глобалізація та її тягар” [8]. У цій праці автор привертає увагу до ряду трансформаційних проблем, які в контексті неоліберальної парадигми вважаються очевидними і зрозумілими. Узгаляючи критичні зауваження Дж. Стігліца, можна зробити такі висновки: оскільки у ринкових відносинах існує асиметрична інформація між різними його агентами (роботодавцями і найманими працівниками, кредиторами та позичальниками, постачальниками і споживачами), недостатньо аргументованими виглядають припущення неокласичних теорій про раціональні дії суб’єктів ринку в силу їх досконалої поінформованості; не існує єдиної моделі ринкової економіки і не існує універсальних рецептів для успішного здійснення ринкових трансформацій; уряд відіграє позитивну роль у стимулюванні економіки, якщо він зосереджений на формуванні інститутів, які сприяють заощадженню та інвестуванню у високотехнологічні експортно-орієнтовані підприємства; ефективність державного управління виражається у його здатності забезпечувати високоякісну освіту і підтримувати більшу частину інфраструктури (нормативно-правової, соціального захисту, фінансово-го ринку); приватизація може призвести до бага-

тьох негативних наслідків, які виявляються у підвищенні цін для споживачів, скороченні робочих місць, збереженні або створенні нових корупційних схем у процесі проведення приватизаційних заходів. Негативні наслідки лібералізації можуть виявитися у: переміщенні ресурсів із низько продуктивних галузей у галузі із нульовою продуктивністю; провокуванні інфляції, яку необхідно буде обмежувати жорсткими монетарними засобами, що, в свою чергу, спричинить різке подорожчання кредитних ресурсів; ПІІ не завжди є позитивним фактором трансформації, оскільки іноземні інвестори можуть мати монопольне становище в тій чи іншій господарській галузі, користуватися великими пільгами, придушувати місцевих конкурентів, брати участь у тих самих корупційних схемах, що і національні інвестори; широкомасштабний приплив іноземного капіталу призводить до різкого підвищення вартості національної валюти, що робить імпорт дешевим, а експорт дорогим; у неоліберальній версії трансформаційні стратегічні пріоритети можуть суперечити один одному (лібералізація та стабілізація можуть призвести до масштабного скорочення грошових ресурсів, необхідних для активної участі населення у приватизаційних процесах).

Проблемам критики неолібералізму присвячені також праці Ж. Колодко, який вважає за необхідне розглядати трансформаційні процеси в рамках комбінації цінностей, інститутів і політики. Виходячи з цього він пропонує використовувати розумне поєднання „невидимої руки ринку” з „видимою головою держави”, особливо в економіках посткомуністичного транзиту [3; с. 4].

#### **5. Наслідки посткомуністичних трансформацій**

Отже, порівнюючи концептуальні положення двох парадигм можна зробити висновок, що вони не заперечують одна одній, а швидше за все доповнюють. На мою думку, коли ми хочемо зрозуміти всю глибину посткомуністичної трансформації необхідно враховувати переваги і недоліки обох парадигм. Неоліберальну парадигму можна вважати продуктивною з огляду на такі моменти: пропонує ефективні інструменти на початку трансформаційного періоду в умовах кризи, спричиненої розпадом старої економічної системи, дозволяє досягти трансформаційного успіху у випадку спроможності політичної еліти в рамках нових політичних інститутів забезпечити послідовну, швидку, узгоджену реалізацію неоліберальних стратегічних пріоритетів.

Сутність інституційної парадигми полягає в тому, що вона з одного боку наголошує на необхідності максимально узгоджувати проведення радикальної економічної політики із розбудовою політичних та економічних інститутів, з іншого – дає ключ до розуміння інституційних причин успіхів або невдач у трансформаційному процесі. Подібну думку висловлюють багато відомих економістів. Серед них слід виділити працю О. Гаврилішина “Капіталізм для всіх чи для обраних”, де йдеться про необхідність поєднання двох парадигм для розуміння універсальних та специфічних рис процесу посткомуністичних трансформацій. З цією

метою ним пропонується враховувати стартові умови і заходи реформувань. До стартових умов він включає природні умови, тривалість комуністичного періоду, тип першого уряду, етнічну однорідність, рівень освіти, членство у міжнародних організаціях, наступність еліт, а до заходів реформування – темп реформ (градуалізм чи “шокова терапія”), рік початку стабілізації, частку приватного сектору до початку змін, ступінь розвитку демократії, обсяги іноземної допомоги, ідеологічну орієнтацію уряду [2, с. 162].

Важливе значення з точки зору розвитку теорії посткомуністичної трансформації має думка О. Гаврилишина про класифікацію перехідних країн. Він виділяє країни, які провели стійкі радикальні реформи (Естонія, Чеська Республіка, Латвія, Литва, Польща, Словаччина) і країни, які відклали проведення цих реформ (Україна, Росія, Азербайджан, Киргистан і т.д.). У країнах, які відклали проведення радикальних економічних реформ утвердилася модель олігархічного капіталізму – найнижча й остання стадія капіталістичного розвитку (за перефразуванням класика марксизму про імперіалізм). О. Гаврилишин формулює негативні наслідки цього процесу, які виявляються у наступному: збільшується ймовірність захоплення держави політико-бізнесовими групами з метою отримання ренти; чим вищий ступінь захоплення держави, тим більша ймовірність блокування реформ; кращі перспективи вступу до ЄС скорочують відкладення реформ; зволікання з реформами є меншими там, де є поширеними ліберальне переконання в суспільстві; відкладення реформ має меншу тривалість в умовах сильніших націоналістичних настроїв у суспільстві, якщо вони не призводять до насильства.

Олігархічний капіталізм ґрунтується на нещадній експлуатації з боку політико-владної верхівки і підпатронатних їй бізнесових структур, природних, енергетичних та людських ресурсів. Основними фінансовими інструментами нагромадження надприбутків є: свідоме заниження вартості природних, енергетичних і трудових ресурсів через механізми оподаткування й оплати праці; податкові, митні, кредитні пільги для домінуючих політико-бізнесових груп; офшорна, тіньова приватизація, при якій об’єкти державної і муніципальної власності, як правило, не продаються шляхом відкритих і прозорих аукціонів, а щедро „роздаються” своїм клієнтам; девальвація національної валюти для зниження вартості робочої сили і стимулювання експорту сировини та напівфабрикатів. Олігархічний капіталізм продукує монополізацію не тільки у сфері економіки, але й у всіх інших суспільних сферах (інформаційному просторі, освіті і науці). Успішність особи в такому суспільстві досягається не за рахунок ефективних результатів, здобутих чесною і вільною працею, а наближенням до того чи іншого клану, який перебуває на відповідному рівні політико-владної ієрархії. Безумовно, що такий політико-правовий та економічний лад є Гальмом на шляху цивілізованого розвитку України.

## 6. Висновки

В основі успішної посткомуністичної трансформації лежить розумне поєднання вимог неоліберальної парадигми, спрямованої на швидке, рішуче та збалансоване проведення радикальних економічних реформ і неінституційної парадигми — розбудову нових політичних та економічних інститутів. У країнах, де є сприятливі початкові умови, доцільно водночас проводити радикальні економічні реформи та розбудову інститутів розвинутої політичної демократії. В країнах, де є несприятливі початкові умови доцільно проводити радикальні економічні реформи в рамках жорсткої політики з боку освіченого „авторитаризму”.

Неуспішні посткомуністичні трансформації (відкладені або зірвані реформи) можуть призвести до утворення моделей нижчого цивілізаційного рівня: державного, олігархічного капіталізму або неосоціалізму.

Україна стала на шлях олігархічного розвитку внаслідок відсутності радикальних економічних реформ та розбудови ефективних інститутів розвинутої політичної демократії, публічної адміністрації, вільного ринку та громадянського суспільства.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бальцерович Л. Свобода і розвиток / Л. Бальцерович. – Краків: Знак, 1998. – 280 с.
2. Гаврилишин О. Капіталізм для всіх чи капіталізм для обраних? Розбіжні шляхи посткомуністичних перетворень / О. Гаврилишин; пер. з англ. А. Іщенка. – К.: Вид. дім „Києво-Могилянська академія”, 2007. – 384 с.
3. Колодко Г. Від ідеології неолібералізму до нового прагматизму / Г. Колодко // Економіка України. – № 9. – 2010. – С. 4–7.
4. Норгаард О. Економічні інституції та демократична реформа Порівняльний аналіз посткомуністичних країн / О. Норгаард / пер. з англ. М. Козуба та А. Галушки. – К.: Ніка-Центр, 2007. – 424 с.
5. Норт Д. Інститути, інституціональні змінення і функціонування економіки / Д. Норт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://financepro.ru/economy/7564-d.-nort.-instituty-institucionalnye-izmeneniya-i.html>.
6. Норт Д. Вклад неінституціоналізму в розуміння проблем переходної економіки / Д. Норт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wider.unu.edu>.
7. Сакс Дж., Пивоварський О. Економіка перехідного періоду: Уроки для України / С. Джефрі // Пер. з англ. О. Пивоварський. – К.: Основи, 1996. – 345 с.
8. Стігліц, Дж. Глобалізація та її тягар / Дж. Стігліц // Пер. з англ. – К.: Вид. дім „Км Академія”, 2003. – 252 с.
9. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: навч. посібник / А. А. Ткач. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.



10. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф. Хаек. – М.: Новости, 1992. – 304 с.

11. Флейчук М. І. Легалізація економіки та протидії корупції у системі економічної безпеки: Теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації / М. І. Флейчук. – Львів: Ахілл, 2008. – 660 с.

12. Шульман Л. Ринковий фундаменталізм – загроза національній безпеці / Л. Шульман // Економіка. – № 1–4. – 2005. – С. 14–23.

13. Balcerowicz L.: Socialism, Capitalism, Transformation. / CEU Press: Budapest, London, New York. – 1995. – 377 p.

14. Sachs J., Woo W. T. Structural Factors in the economic Reforms of China, Eastern Europe and the Former Soviet Union // Economic Policy. – 1994. – April 18. – P. 102–145.

УДК 336.1:352

Корягін М. В.

## БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА ЗА УМОВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

*Анотація.* Розглянуто сутність і ознаки фінансової децентралізації, що дало змогу обґрунтувати її корисність на сучасному етапі розвитку національної економіки. Охарактеризовано потенціал територіальної громади і проаналізовано його значення для органів місцевого самоврядування. Аргументовано необхідність розширення функціональних повноважень територіальних громад. Запропоновано основні шляхи вирішення проблем економічного зростання територій з урахуванням емпіричного досвіду організації управлінської діяльності на місцевому рівні.

*Ключові слова:* бюджетна політика, децентралізація, потенціал територіальної громади

Koryagin M.

## BUDGET POLICY UNDER DECENTRALIZATION OF BUDGETARY RELATIONS

*Summary.* Main features of financial decentralization are considered. The potential of local community as a factor of local governments is analyzed. Arguments in favor of the expansion of the local communities' competences are provided. Several approaches for solving of local economic growth are offered.

*Keywords:* budget policy, decentralization, potential of the local community

### 1. Вступ

Розбудова економічної системи добробуту, насамперед, ставить питання про ефективність надання суспільних благ його безпосереднім споживачам – населенню регіонів. Враховуючи важливість цієї проблематики як стратегічної складової національного розвитку, доцільно всебічно оцінити основні аспекти її прояву у децентралізаційній моделі державного управління.

У статті поставлено за мету дослідити бюджетну політику за умов фінансової децентралізації та раціонального використання усіх складових територіального потенціалу і розглянути основні шляхи вирішення проблем економічного зростання територій.

### 2. Огляд літературних джерел

Вагомий внесок у розвиток теоретико-методологічних основ та принципів становлення й розвитку місцевих бюджетів зробили такі зарубіжні вчені, як А. Вагнер [1], Р. Гнейст [3], Р. фон Кауфман [10], А. Сміт [7], Л. Штейн [11]. Зокрема А. Смітом

уперше визначені наукові засади функціонування фінансової системи місцевого самоврядування, здійснено внутрішньо-системне розмежування між державними та місцевими фінансами, окреслено сферу застосування останніх. Німецькі економісти А. Вагнер, Л. Штейн, Р. фон Кауфман, системно досліджуючи фінанси як сукупність певних сфер і ланок грошово-розподільчих відносин, наполягали не лише на вивченні державних і приватних фінансів, а й надавали окремого самостійного статусу фінансам місцевих громад. Проблеми ефективного розподілу дохідної бази бюджетів місцевого самоврядування на власні та закріплені джерела надходжень розглядав у своїх працях Р. Гнейст. Проте на той час ігнорувалися питання, пов'язані зі здійсненням фінансової підтримки інфраструктурного розвитку територій, проведенням капітальних видатків на їх інвестиційний розвиток тощо.

У сучасних умовах функціонування економіки спостерігається ряд проблем (нестабільність дохідної бази місцевих бюджетів, відсутність ефектив-

ного механізму міжтериторіального перерозподілу державних доходів, значні відмінності в рівнях економічного розвитку регіонів з властивими їм умовами проживання), які потребують нагального вирішення. З огляду на це, чимало сучасних науковців продовжують досліджувати окремі аспекти, пов'язані з бюджетною політикою. Серед них вітчизняні та зарубіжні економісти: С. Буковецький [2], В. Зайчикова [4], Д. Олійник [5], К. Павлюк [6], А. Даниленко [9], А. Шах [8] та інші. Проте наукові проблеми, що виникають під час розроблення ефективної бюджетної політики в умовах децентралізації бюджетних відносин досліджено, ще недостатньо.

### 3. Фінансова децентралізація

Прийняття у 1985 р. Європейської хартії про місцеве самоврядування стало логічно послідовним кроком на шляху до офіційного закріплення процесів децентралізації державної влади на основі проведення системно-послідовних змін у політичній, адміністративній, фінансовій, ринковій концепціях державного управління. У широкому розумінні децентралізація означає передачу частини компетенції та відповідальності у сфері виконання загальнодержавних функцій і завдань від центрального уряду до підпорядкованих йому органів державної влади чи квазінезалежних субнаціональних урядів, або до приватного сектора.

Організація процесу формування та надання бюджетного запиту містить виробничу, алокаційну, видаткову, забезпечуючу процедурні складові. Ефективність виробництва (створення) суспільних благ досягається за рахунок мінімізації витрат внаслідок конкуренції між юрисдикціями на "ринку" суспільних послуг; алокаційна ефективність є результатом кращого поєднання набору суспільних послуг з уподобаннями і потребами мешканців певної юрисдикції. Внаслідок отримання місцевою владою оперативної-досконалої інформації, ефективність у фінансуванні суспільних послуг впливає з того, що платники податків із більшою готовністю сплачують їх до бюджету, якщо гранична корисність певного суспільного блага відповідає граничній величині сплаченого податку (іншими словами, рівень фіскальної достатності прямо пропорційно залежить від обсягів та якості суспільних благ, що вимірюється певним еквівалентом бюджетних призначень).

Додатковими аргументами, що свідчать про користь фінансової децентралізації, виступають теоретично достатні можливості стимулювання експериментів та інновацій у секторі громадського обслуговування, поліпшення процедури адміністрування окремих видів податкових платежів, посилення підзвітності та зменшення корупції в органах місцевої влади.

Фінансова децентралізація має свої просторові межі, які обумовлюються, насамперед, існуванням ефекту переміщення вигод між громадянами та ефекту економії на масштабах виробництва. Ефект переміщення виникає тоді, коли так звана "зона одержання вигод" від суспільного блага не збігається зі сферою компетенції органу влади, який його

надає. Наприклад, за рахунок міграції випускників вигоди від публічної освіти, яка надається у певній юрисдикції, можуть поширюватися на інші регіони, які не несуть при цьому жодних витрат. З цієї причини національний уряд володіє більшими можливостями щодо надання суспільних послуг, які призводять до появи значних позитивних або негативних екстерналій.

Існування ефекту масштабу за надання певних суспільних послуг, що полягає у зниженні середніх витрат на виробництво одиниці суспільного блага, робить їхнє виробництво малими за розмірами юрисдикціями більш витратним щодо виробництва на національному рівні. Оптимальний розмір юрисдикції, який дозволяє надавати громадянські послуги з мінімальними середніми витратами, суттєво коливається в розрізі окремих видів суспільних благ. Так, згідно з проведеними розрахунками для пожежної служби він складає 40 тис жителів, для спортивних споруд – 500 тис, для вищих навчальних закладів – 2 млн мешканців.

З іншого боку, непослідовність і невваженість у здійсненні стратегії фіскальної децентралізації може призводити до небажаних соціально-економічних наслідків, серед яких: виникнення макроекономічної дестабілізації, зростання міжтериторіальних фінансових дисбалансів, поширення квазі-фіскальних методів регулювання й бар'єрів у внутрішній торгівлі, непродуктивне дублювання видаткових і податкових компетенцій, зниження якісного рівня надання суспільних благ і послуг тощо.

На наш погляд, децентралізацію державної влади загалом та фінансову децентралізацію зокрема не слід розглядати як самоціль чи панацею. Концепція субсидіарності (публічні функції, як правило, здійснюються переважно тими органами влади, які мають найтісніший контакт з громадянином), викладена в Європейській хартії про місцеве самоврядування, не може слугувати абсолютним мандатом на проведення децентралізації. Головне завдання полягає в пошуку такого балансу між централізацією та децентралізацією, який максимально прискорив би темпи економічного розвитку. З огляду на це першочерговим тактичним завданням стає формування засад ефективної політики формування фінансових ресурсів місцевого самоврядування та їх раціонального використання через систему місцевих фінансових інститутів, стрижневою основою яких є місцеві бюджети. Від того, наскільки успішним буде проводитися бюджетна політика, залежатиме результативність функціонування територіальних громад, рівень та якість виконання останніми громадсько-господарських функцій як тих, що безпосередньо впливають із діяльності локального колективу (так званих власних повноважень), так і тих, що делегуються державною владою на засадах субсидіарності.

Водночас демократизація всього комплексу бюджетних відносин має суб'єктивне поповнення і в кінцевому результаті не даватиме очікуваного ефекту до тих пір, доки не будуть реалізовані інно-

ваційні стратегії у розвитку нових форм місцевого самоврядування.

#### **4. Шляхи вирішення проблем економічного зростання територій**

У робочих матеріалах парламентських слухань з питань проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні, зокрема, зазначається, що становлення в Україні дійсної економічної демократії та дієздатного місцевого самоврядування як інструменту волевиявлення територіальних громад неможливе без забезпечення рівноправності відносин між територіальною громадою та державною владою (в тому числі на рівні місцевої державної адміністрації районного чи обласного рівня адміністрування). Така рівноправність, своєю чергою, можлива за наявності у територіального колективу базової ланки прямого чи опосередкованого фінансування, які б дозволили розірвати тенета її фінансової залежності від бюджетів вищих рівнів. Ресурси органів місцевого самоврядування доцільно формувати на засадах диверсифікації та стабільності з метою забезпечення середньо- та довгострокового планування розвитку територіальної громади. З іншого боку, кон'юнктурні зміни в економічному середовищі, зміна темпів економічного зростання, циклічність структурних змін у локальній інфраструктурній мережі вимагають гнучкого маневрування наявними коштами. Отже, створення інституту самодостатніх територіальних колективів на базі існуючих у своїй переважній більшості депресивних територій має базуватися на оптимальному поєднанні фінансових, матеріальних, організаційних чинників і супроводжуватися проведенням таких заходів:

1) укрупнення територіальних громад з доведенням чисельності населення до нормативних показників, за яких досягається необхідний рівень кількісного та якісного поповнення локальних повноважень;

2) зміцнення матеріально-фінансової основи низових ланок територіальної вертикальної ієрархії шляхом закріплення за бюджетами місцевого самоврядування, районними й обласними бюджетами стабільних і достатніх джерел їхнього поповнення, а також запровадження прозорої системи фінансового вирівнювання на рівні району – міста районного значення, селища, села з метою забезпечення рівних умов розвитку громадян у різних громадах.

У контексті зазначеного функціональні повноваження територіальних громад слід суттєво розширити, доповнивши їх компетенцію в галузі управління комунальним комплексом і місцевими фінансами низкою повноважень, спрямованих на вирішення таких проблем як підвищення рівня та умов життя населення, створення нових робочих місць і скорочення внаслідок цього масштабів безробіття, збільшення обсягів та підвищення ефективності виробництва на території громади.

Поставлені завдання вимагають перегляду критеріїв оцінки ефективності дій органів управління територіальних громад. Відсутність прямих методів оцінки економічного ефекту прийнятих рішень мо-

же нівелюватися підвищенням ролі місцевого самоврядування у вираженні стратегічних регіональних завдань, зокрема в частині підвищення добробуту населення. При цьому системного значення набувають якісно нові чинники активізації потенціалу територіального розвитку: по-перше, забезпечення інтегральної цілісності територіальної громади як дієздатного інституту, спроможного і надалі реалізовувати свої стратегічні цілі – створення додаткових робочих місць, збільшення частки доходів населення та підприємств, що виступають об'єктом обмінно-розподільчих відносин у межах певної територіальної одиниці; по-друге, створення сприятливих умов для нарощування регіональних економічних ресурсів, внаслідок чого зростатиме дохідна база місцевих бюджетів – залучення інвестицій, розширення малого та середнього бізнесу тощо.

Вивчення та аналіз емпіричного досвіду організації управлінської діяльності на місцевому рівні дає певні підстави окреслити можливі шляхи вирішення проблем економічного зростання територій, які на сьогодні широко обговорюються як у наукових колах, так і в практичній площині державного управління, і знайшли своє відображення у низці практичних пропозицій і рекомендацій:

1) залучення інвестицій на територію громади за рахунок формування сприятливого інвестиційного клімату;

2) надання фінансової та матеріальної допомоги малому та середньому бізнесу (до компетенції місцевого самоврядування належить розпорядження та управління комунальним майном, регулювання земельних відносин, фіскальна ініціатива щодо встановлення місцевих податків і зборів згідно з положеннями і вимогами Податкового кодексу України, що, відповідно, дає можливість місцевим радам приймати рішення, а відділам та управлінням виконавчих комітетів запроваджувати їх, щодо надання малому бізнесу преференцій у сфері орендних відносин, землекористування, пільгового оподаткування на основі оптимізації рівня ставок спрощеного (єдиного) податку в розрізі окремих видів підприємницької діяльності;

3) пільгове оподаткування, організація пожертвувань і добровільних внесків для створення підприємств з обслуговування соціально-економічної інфраструктури;

4) формування ділової інфраструктури з наданням якісних інформаційних, аудиторських, юридичних, контролінгових послуг;

5) покращення якісного стану об'єктів технічної інфраструктури, а саме: доріг загального користування, мереж водо-, тепло-, газопостачання, телекомунікацій, транспортних шляхів, інших об'єктів стратегічного значення, що перебувають у комунальній власності чи спільному користуванні районних та обласних рад;

6) широке залучення громадськості до участі в бюджетному процесі з метою визначення пріоритетних напрямів використання бюджетних коштів в

інтересах безпосередніх споживачів соціальних послуг;

7) створення кредитних спілок на базі ресурсів та фінансового капіталу територіальних громад;

8) організаційне оформлення інституту спеціальних позабюджетних фондів, які б не лише доповнювали фінансові можливості місцевих бюджетів та підприємств комунальної форми власності, але й забезпечували повномасштабну реалізацію окремих програм соціально-економічного розвитку регіонів (створення таких фондів хоч і є важливим, проте досить проблематичним завданням, оскільки бюджетні джерела на такі цілі заборонено використовувати Бюджетним кодексом України, процедура добровільної участі громадян не лише не визначена, а й відсутній механізм касового обслуговування позабюджетних централізованих коштів);

9) виділення в окрему групу тих підприємств комунальної форми власності, діяльність яких безпосередньо пов'язана з обслуговуванням громадських потреб;

10) мотивація громадської підтримки інтересів функціонування й розвитку територіальних колективів у взаємовідносинах з центральними органами державної влади й управління та їх підвідомчими галузевими й територіальними структурами.

З огляду на обмеженість бюджетних ресурсів (за нашими розрахунками у короткостроковій перспективі суттєвих зрушень у показниках доходів місцевих бюджетів не передбачається у зв'язку з антикризовим станом економіки, а також з урахуванням перехідного періоду запровадження нового податкового і бюджетного законодавства), головним ресурсом територій у найближчій перспективі вважатиметься їх потенціал (рис. 1), реалізація якого потребує здійснення низки виважених, логічно послідовних дій:

1) вивчення наявного потенціалу, його структуризація, аналіз та визначення акцентів майбутнього розвитку;

2) розробка стратегії розвитку території у межах сформованого потенціалу;

3) реалізація прийнятої стратегії на базі залучення місцевих і зовнішніх ресурсів.

В юридичній площині повноцінне використання територіального потенціалу означатиме розширення повноважень органів місцевого самоврядування на основі закріплення за ними низки функцій, які випливають із необхідності захисту місцевих інтересів, що на сьогодні перебувають у компетенції районних і обласних рад; конкретизацію спільних функцій територіальних громад, які зна-



Рис. 1. Характеристика потенціалу територіальної громади

## 5. Використання потенціалу територіальної громади

Весь попередній досвід територіального розвитку на засадах децентралізації переконливо свідчить на користь синергетичного підходу у використанні потенціалу території. Тому узгодженість дій та спільні інтереси членів громади відіграють важливу позитивну роль у процесі розробки й реалізації на базі територіального корпоративного інтересу узгодженої стратегії розвитку території, сприяючи концентрації потенціалу територіального колективу, організаційних і фінансових ресурсів на виконання місцевих програм і завдань; врегулюванню й раціоналізації використання територіальних ресурсів; максимально ефективному використанню потенційних можливостей території.

ходяться у віданні централізованих органів місцевої влади; законодавче врегулювання, розширення прав асоціацій територіальних одиниць базової ланки.

## 6. Висновки

Отже, бюджетна політика на сьогодні формально обмежується сферою бюджетних відносин. Нові виклики та вимоги, що виходять на порядок денний, з огляду на необхідність посткризового державного управління на засадах децентралізації усього комплексу фінансових повноважень, істотно розширюють бюджетну діяльність органів місцевого самоврядування. Раціональне використання всіх складових потенціалу території стане об'єктивною передумовою нарощування доходів місцевих бюджетів шляхом здійснення їх реструктуризації відпо-

відно до реальних об'єктів і джерел бюджетного перерозподілу, а також початком створення результативного механізму здійснення асигнувань з локальних рівнів бюджетної системи.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Wagner A. Finanzu / A. Wagner. – Vienna: D.Z., 1983. – 368 p.
2. Буковецький С. А. До питання здійснення бюджетної політики в Україні / С. А. Буковецький // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 3–31.
3. Гнейст Р. История государственных учреждений Англии / Р. Гнейст; [пер. с нем. С. А. Венгеров]. – М.: К.Т. Солдатенков, 1885. – 876 с.
4. Зайчикова В. В. Місцеві фінанси України та європейських країн: монографія / В. В. Зайчикова. – К.: НДФІ, 2007. – 299 с.
5. Олійник Д. С. Питання вдосконалення контролю виконання місцевих бюджетів / Д. С. Олійник // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 84–92.
6. Павлюк К. В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: монографія / К. В. Павлюк. – К.: НДФІ, 2006. – 584 с.

7. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов: в 3 кн. / Смит Адам; [пер. с англ., ввводн. стат., коммент. Е.М. Майбурда; отв. ред. Л.И. Абалкин]. – М.: Наука, 1993. – 572 с.

8. Управление на местном уровне в индустриально развитых странах / [под ред. Анвара Шаха]. – М.: Весь мир, 2010. – 259 с.

9. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: у 3 т. Т. 1: фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / [за ред. А. І. Даниленко]. – К.: Фенікс, 2008. – 467 с.

10. Фон-Кауфман Р. Государственные и местные расходы главнейших европейских стран по их назначениям / Р. Фон-Кауфман [пер. А. Гурьева]. – СПб., 1895. – 164 с.

11. Штейн Л. Учение об управлении и право управления со сравнением литературы и законодательства Франции, Англии и Германии / Л. Штейн; [пер. с нем. под ред. И. Е. Андреевского]. – СПб.: Типография В. В. Пратцъ, 1987. – 594 с.

УДК 336.15:502.131.1(477)

Скляр І. Д., Шкодкіна Ю. М.

## ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНО СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

*Анотація.* Проаналізовано національні та міжнародні джерела фінансування екологічно сталого розвитку. Порівняно можливість їх використання в Україні та інших країнах.

*Ключові слова:* фінансові ресурси, екологічно сталий розвиток, екологічне оподаткування, прямі іноземні інвестиції, державні позики

Sklyar I., Shkodkina Y.

## FINANCING OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

*Summary.* National and international sources of financing for environmental-friendly sustainable development are analyzed. Possibilities of their use in Ukraine and other countries are considered in a comparative context.

*Keywords:* financial resources, environmental sustainable development, environmental taxation, direct foreign investment, state loans

### 1. Вступ

В останні роки Україна займає все нижчі місця в екологічних рейтингах, залишаючи позаду здебільшого країни Африки. За індексом екологічних досягнень (Environmental Performance Index, EPI), який визначає стан природного середовища в країні та її здатність вирішувати екологічні проблеми, Україна у 2006 р. посідала 51 місце серед 133 країн, у 2008 р. – 75 місце серед 149 країн та 87 місце серед 163 країн – у 2010 р. [11]. Однією з головних причин такої відсталості України є недостатній

рівень фінансування екологоорієнтованих заходів. Разом з тим, екологічна ситуація в країні погіршується. За таких умов потребують удосконалення механізми фінансового забезпечення екологічно сталого розвитку України.

Метою даної статті є розгляд та аналіз існуючих джерел фінансового забезпечення екологічно стійкого розвитку України. У роботі досліджено сучасні та найбільш істотні, з огляду впливу на обсяг залучених ресурсів, інструменти фінансування сталого розвитку та проведено порівняльний аналіз

можливості їх застосування в Україні та інших країнах.

## **2. Огляд попередніх публікацій і досліджень**

Питанням дослідження фінансових аспектів забезпечення стійкого розвитку приділяється увага у працях таких вітчизняних вчених, як О.С. Бадрак, І.М. Вахович, О.О. Веклич, М.І. Деркач, Н.В. Стукало та зарубіжних авторів: Д.Х. Медоуз, Д.Л. Медоуз, С. Шмідхейні, Р. Гудленд, Х. Дейлі та інших.

Р. Гудленд та Х. Дейлі зазначали, що забезпечення сталого розвитку, особливо його екологічної складової, для країн з різним рівнем розвитку є однаково важливим, різниця лише в розподілі тягара заподіяної шкоди навколишньому середовищу. Розвинені країни відповідальні за переважну більшість наслідків екодеструктивного впливу своєї діяльності у світі і саме вони першочергово повинні і мають можливість здійснювати екологічно орієнтовані заходи. Ці країни мають вести за собою менш розвинені країни, негативний вплив яких на природне довкілля пояснюється більшою залежністю перехідних економік таких країн від природних ресурсів [13, с. 1010]. Актуальність цих висновків на сьогоднішній день підтверджується даними першого глобального системного аналізу екологічних наслідків, заподіяних країнами з різним рівнем доходу ("Оцінка екосистем на порозі тисячоліття"), проведеного Світовим Банком та ООН, згідно з якими, екологічні збитки завдані країнам, що розвиваються, найбагатшими націями світу сягають більше ніж 1,8 трлн дол США, що складає сумарний борг країн третього світу [14].

У зарубіжних дослідженнях Україна розглядається або як країна перехідної економіки, або як країна, що розвивається, із середнім рівнем доходу, а це дозволяє використовувати не тільки національні, а й глобальні інструменти фінансування сталого розвитку. Систематизацію таких інструментів і механізмів у рамках стратегій сталого фінансування сталого розвитку проведено Н. В. Стукало та М. І. Деркачем [9]. Увагу внутрішнім інструментам та механізмам фінансування приділено в дослідженнях О. С. Бадріака та І. М. Вахович [1, 2]. Проте у наукових працях співвітчизників об'єктом дослідження здебільшого виступає один інструмент фінансування або декілька однотипних та не враховується реальна можливість їх застосування в Україні.

## **3. Національні фінансові ресурси**

Відповідно до Монтерейського консенсусу Міжнародної конференції з фінансування розвитку, серед джерел фінансового забезпечення сталого розвитку виділяють: національні фінансові ресурси, міжнародні фінансові ресурси та міжнародне співробітництво для розвитку [6].

Фінансові ресурси внутрішнього походження включають національні державні та приватні інвестиції, надходження від податків, спрямованих на акумуляцію коштів або ж їх вивільнення; субсидії та пільги суб'єктам, які враховують у своїй діяльності екологічний фактор, що, у свою чергу, сприяє зменшенню негативного впливу на природне середовище та інші.

Одним із найпоширеніших інструментів акумуляції внутрішніх фінансових ресурсів, що виконує як фіскальну, так і компенсаційну функцію, виступає екологічне оподаткування. В основі екологізації податкових систем різних країн лежить ідея екологічного податку А. Пігу, а сам механізм оподаткування кожна країна розробляє самостійно. Найбільш успішним є досвід впровадження екологічного оподаткування у країнах Північної Європи та країнах Близького Сходу. Так, в останні роки минулого десятиріччя частка надходжень від екологічних податків у ВВП становили: в Данії в середньому 5%, в Нідерландах – 3,9%, в Туреччині – 3,5%, в Словенії та Ізраїлі – близько 3% [12].

До 2011 р. основу системи екологічного оподаткування в Україні складала збори за використання природних ресурсів та збір за забруднення навколишнього природного середовища, який з введенням Податкового кодексу України, що набрав чинності з 1 січня 2011 р., був замінений на екологічний податок [7]. Збір за забруднення НПС був одним із перших еколого-економічних інструментів природоохоронної діяльності в Україні, проте впродовж останніх десяти років ефективність його застосування була заниженою: в період з 2002 р. по 2009 р. коштів, акумульованих у бюджет від збору за забруднення НПС недостатньо було, навіть, для фінансування половини витрат бюджету на охорону НПС [8].

Введення екологічного податку в Україні, на наш погляд, має як переваги, так і недоліки в порівнянні зі збором за забруднення НПС. З одного боку, встановлені більш високі ставки податку порівняно з низькими нормативами збору, можуть сприяти більш ефективній реалізації фіскальної функції екологічного оподаткування. Проте необхідно враховувати, що у повному обсязі податок стягуватиметься лише починаючи з 2014 р. [7]. У цьому контексті постає питання ефективності реалізації компенсаційної функції екологічного податку впродовж трьох років.

Збір за забруднення НПС передбачав цільове використання зібраних коштів, а надходження від екологічного податку можуть просто „розчинитися” в бюджеті, не маючи цільового призначення. Тому впровадження екологічного оподаткування має супроводжуватись заходами забезпечення прозорого процесу розподілу бюджетних коштів та ефективного податкового регулювання. В даному контексті ми погоджуємось з висновками дослідження екооподаткування в країнах, що розвиваються, проведеним МВФ, згідно з якими у цих країнах для екологічного оподаткування значно більше можливостей, ніж фактично використовується, але його впровадженню має передувати виконання ряду умов для отримання успішного результату [15].

Іншим інструментом фінансового забезпечення сталого розвитку, який на протипагу екологічним податкам виконує не тільки стимулюючу, а й попереджальну функцію, є встановлення податкових пільг та надання субсидій. Такі еколого-економічні інструменти мають довготривалий ефект забезпе-

ння сталого розвитку, оскільки спрямовані не на усунення екодеструктивних наслідків в окремий момент часу, а на виключення можливості їх виникнення.

Екологічні субсидії та податкові пільги широко застосовуються в країнах Європейського союзу як для фізичних осіб, так і для підприємств. В Україні таке джерело фінансового забезпечення сталого розвитку практично не використовується.

За часи незалежності України обсяги інвестицій, спрямованих на охорону навколишнього природного середовища, знизилися майже у 3 рази, що відбувалося на тлі загострення екологічної ситуації в країні [5]. На сьогодні, капітальні інвестиції у забезпечення екологічно стійкого розвитку та стимулювання приватного сектору економіки, що означає залучення приватних інвестицій, можуть дозволити собі лише уряди найбагатших країн.

Частка еколого-орієнтованих витрат у ВВП країни має складати 8–10%, а для країн з напруженою екологічною ситуацією, зокрема і України – до 12–15%. Натомість за останні роки частка витрат на охорону НПС у ВВП України не перевищує 2% [4].

В Україні брак бюджетних коштів, запланованих для фінансування охорони НПС, унеможливає державну підтримку екологічно сталого розвитку.

#### **4. Міжнародні фінансові ресурси**

Міжнародні фінансові ресурси надходять до країн-реципієнтів здебільшого як допомога від міжнародних організацій та через прямі зарубіжні інвестиції. З такою метою у 1991 р. було створено незалежну фінансову організацію Глобальний фонд навколишнього середовища, який надає гранти країнам для реалізації проектів пов'язаних зі збереженням біорізноманіття та озонового шару, зі зміною клімату, з раціональним управлінням міжнародних вод, із запобігання деградації ґрунтів та шкідливого впливу стійких органічних забруднювачів. Для України цією організацією фінансувалось 18 проектів, з яких шість орієнтовані на збереження біорізноманіття, ще шість пов'язані зі зміною клімату, решта – з управлінням використання речовин, що загрожують озоновому шару планети, та стійких органічних забруднювачів.

Також серед найбільших організацій-донорів виділяють Глобальний екологічний фонд (ГЕФ), проте одержувачами фінансових ресурсів від нього виступають не країни, а окремі підприємства чи компанії. Офіційної інформації щодо фінансування ГЕФу в Україні немає.

Пряме інвестування для країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються, виступає одним з найбільш важливих та реальних джерел забезпечення їх сталого розвитку. Особливо у випадках коли через обмежені бюджетні кошти, боргову кризу та зменшення інтересу в наданні традиційної фінансової допомоги на розвиток, розвинені країни припиняють фінансування, як це відбувалося в 1980-ті роки та в кінці минулого десятиріччя.

Для збільшення обсягів приватних іноземних інвестицій країни намагаються забезпечувати економічну та законодавчу стабільність держави, прозорість фінансової та правової систем, стимулювати приватних інвесторів шляхом укладання угод між державами, тощо. Однак, не для всіх країн такі заходи будуть однаково ефективними та сприятимуть збільшенню обсягів прямого іноземного інвестування.

Менш розвинені країни укладають двосторонні угоди з інвестування з розвиненими країнами, що дозволяє уникнути подвійного оподаткування, забезпечити відповідні стандарти взаємодії та відношення до іноземних інвесторів, а також гарантувати компенсацію за експропрійовану власність та вільне переміщення капіталу та прибутків. Проте, укладання двосторонніх угод ефективне лише для групи країн, що розвиваються, із середнім рівнем доходу, для країн же з низьким рівнем доходу вони є неефективними у залученні прямих інвестицій [16]. Україна в рамках цього дослідження була віднесена до групи країн, що розвиваються, із середнім рівнем доходу, тому, для неї двосторонні угоди з розвиненими країнами є виправданими і таке джерело фінансування екологічно сталого розвитку відповідно можливе для використання в Україні.

#### **5. Міжнародне фінансове співробітництво для розвитку**

Країни з низьким рівнем доходу можуть претендувати на фінансові ресурси від міжнародного фінансового співробітництва. Деякі форми фінансової допомоги від такого співробітництва доступні й Україні.

Міжнародне фінансове співробітництво для розвитку передбачає укладання двосторонніх і багатосторонніх угод з міжнародними фінансово-кредитними установами, які надають фінансову допомогу у вигляді позик, включаючи позики на пільгових умовах, субсидії, а також полегшення тягаря заборгованості шляхом списання боргів, зміни термінів або інших умов. Крім того, на Міжнародній конференції з фінансування розвитку було погоджено порядок надання офіційної допомоги в цілях розвитку (ОДР) менш розвиненим країнам.

Співробітництво з міжнародними фінансово-кредитними установами більшою мірою проявляється у вигляді одержання менш розвиненими країнами позикових фінансових ресурсів, які наращують сумарний зовнішній борг країн. На сьогодні, останні мають завеликий зовнішній борг, який, у свою чергу, стримує їх власний розвиток через необхідність сплачувати кошти зовнішнім кредиторам та таким чином відволікати внутрішні фінансові ресурси.

Для зменшення тягаря зовнішнього боргу країн, що розвиваються, світові фінансово-кредитні установи ініціюють програми спрямовані на часткове або повне списання боргів країн-боржників, призупинення виплат за наданими позиками. Так, у 1996 році МВФ спільно зі Світовим банком ініціювали НІРС (Heavily Indebted Poor Countries) – програму полегшення боргів для найбідніших країн, за якою

40 країнам, що розвиваються, з високим рівнем бідності протягом наступних років повністю або частково списувалася зовнішня заборгованість. Більшість країн, що отримують послаблення тягаря боргу — це країни Африки. У 2005 р. “великою вісімкою” погоджено нову програму-доповнення до НІРС — MDRI (Multilateral Debt Relief Initiative), яка забезпечувала 100% скасування боргів НІРС країн.

За даними Світового банку, загальний зовнішній борг України у 2005 р. складав 33,3 млрд доларів США. Починаючи з 2009 р. він різко збільшувався: протягом 2008 р. він складав 80 млрд дол США, а в 2009 р. — зріс до 100 млрд дол США. У 2010 р. загальний зовнішній борг України виріс майже на 14 млрд дол, або на 13,5% і станом на 1 січня 2011 р. становив 117,3 млрд дол США. За підсумками минулого року Україна була одним з найбільших боржників МВФ.

За розрахунками британської організації дослідників NEF (New Economics Foundation) Україна потребує списання 36% боргу для можливості забезпечення державою базових потреб громадян в охороні здоров'я, освіті, інфраструктурі, без оподаткування громадян, які живуть за межею бідності (\$3 на день) [17]. Оскільки в рамках зазначених вище програм Україна розглядається як країна з середнім рівнем доходу, вона не має право на списання боргів за програмами НІРС чи MDRI.

Однак, Україну внесено до списку країн, які мають право на отримання офіційної допомоги для цілей розвитку (ОДР) від розвинутих країн. Згідно з визначенням ОЕСР, ОДР включає гранти та позики, які надаються країнам та регіонам, що входять до списку Комітету зі сприяння розвитку ОЕСР, а також організаціям, які сприяють розвитку таких країн. За Монтерейським консенсусом Міжнародної конференції з фінансування розвитку, внесок країн-донорів у сприяння розвитку у формі ОДР до 2015 р. має сягнути рівня 0,7% від ВВП розвинених країн [6]. У період з 2005 р. по 2009 р., Україна отримувала в сумі від різних країн-донорів чистих асигнувань (гранти та позики за вирахуванням виплат за останніми) в середньому на 289 млн дол США (табл. 1).

Таблиця 1

**ОДР надана Україні в період 2005-2009 рр. [18]**

Донор	Країни Комітету зі сприяння розвитку, Всі				
Тип вартості	Поточні ціни (млн доларів США)				
Тип допомоги	ОДР Сумарна, Чисті асигнування				
Рік	2005	2006	2007	2008	2009
Одержувач					
Україна	236,04	281,42	244,97	286,29	396,94

Окрім того, Україна може отримувати фінансову допомогу цільового призначення від окремих країн ОЕСР. Так, у 2008 р. Україна одержувала допомогу для підтримки НІРС: від Швеції в сумі 21

млн дол США, від США — 18 млн дол США, від Європейських інститутів — 75 млн дол США, та входила до першої десятки країн-одержувачів допомоги такого цільового призначення від зазначених країн-донорів [18].

**6. Висновки**

Фінансове забезпечення екологічно сталого розвитку України може бути опосередковано через фінансові ресурси внутрішнього і зовнішнього походження. Проте, одержання коштів як з національних, так і з міжнародних джерел фінансових ресурсів має свої ризики та перспективи для України. Так, на сьогодні для екологічного оподаткування в Україні значно більше можливостей, ніж фактично використовується, але його впровадження має передувати виконання ряду умов для отримання успішного результату. Зокрема, забезпечення прозорого процесу розподілу бюджетних коштів та ефективного податкового регулювання.

Вагоме джерело фінансування — позики від міжнародних фінансово-кредитних організацій — у свою чергу, веде до збільшення зовнішнього боргу держави і відволікання внутрішніх фінансових ресурсів. Протягом останніх років ускладнюється досягнення домовленостей між Україною та організаціями-позичальниками з приводу отримання позикових коштів, що призводить до більш жорстких умов надання кредитів для України та, відповідно, до укріплення її залежності від урядів і організацій інших країн.

Екологічно сталий розвиток — це процес, який не має часових меж та кінцевої точки досягнення сталості, тому для його забезпечення мають використовуватись постійнодіючі джерела фінансових ресурсів. У цьому процесі Україна може розраховувати лише на власні фінансові ресурси, які знаходяться у неї під контролем, а не на фінансове забезпечення ззовні, що носить періодичний або навіть разовий характер надання. У даному контексті, доречною є думка вітчизняних науковців В. М. Трегобчука та З. В. Герасимчук, які у своїх працях наголошують на ідеї самостійності України у вирішенні проблемних питань досягнення сталого розвитку [3, с.11; 10, с.34]. Ми б акцентували увагу на більшій фінансовій самостійності. Проте, зважаючи на гостру нестачу національних фінансових ресурсів, повністю виключати можливість фінансування за рахунок міжнародних джерел не має сенсу.

Отже, для забезпечення екологічно сталого розвитку Україна має передусім спиратися на фінансові ресурси внутрішнього походження та у разі необхідності використовувати кошти міжнародних джерел фінансування, залучення яких є найбільш раціональним з точки зору одержуваного екологічного ефекту та вартості їх надання.

Для вирішення даного питання у наступних роботах вивчатимуться альтернативні інструменти фінансування сталого розвитку, досліджуватимуться передумови формування ефективного фінансового механізму та оптимальної структури джерел забезпечення екологічно сталого розвитку України.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бадрак О. С. Удосконалення фінансового механізму забезпечення сталого розвитку України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.08.01 “Економіка природокористування і охорони навколишнього середовища” / О.С.Бадрак. – К., 2006. – 22 с.
2. Вахович І. М. Теоретико-методологічні засади формування та реалізації регіональної політики фінансового забезпечення сталого розвитку : автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.05 “Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка” / І. М. Вахович. – О., 2008. – 35с.
3. Герасимчук З. В. Теоретичні та прикладні засади прогнозування стійкого розвитку регіону / З. В. Герасимчук, І. С. Кондіус. – Луцьк: Надстир'я, 2010. – 412 с.
4. Екологія: підручник / [С. І. Дорогунцов, К. Ф. Коценко, М. А. Хвесик та ін.]. — К.: КНЕУ, 2005. – 371 с.
5. Костель М. В. Узгодження еколого-економічних інтересів у системі управління природокористуванням: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.06 / М. В. Костель — Суми : СумДУ, 2009. – 233 с.
6. Монтеррейський консенсус Международной конференции по финансированию развития. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.-org/russian/conferen/ffd/>
7. Податковий кодекс України. – К.: Кондор, 2011. – 472 с.
8. Серебрянський Д. М. Збір за забруднення навколишнього природного середовища: дослідження семантики терміну та аналіз економіко-екологічної дієвості / Д. М.Серебрянський, Н. В. Новицька // Зб.наук.праць Нац.університету ДПС України. – 2009. – № 2. – С. 320–331.
9. Стукало Н. В. Національні та глобальні механізми фінансування сталого розвитку / Н. В. Стукало, М. І. Деркач // Економічний простір. – 2010. – № 41. – С. 305–311.
10. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України / В. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2002. – № 2. – С. 31–41.
11. Environmental Performance Index – Rankings. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epi.-yale.edu/>
12. Facts and figures on the environment: from environmental taxes to water resources// Environmental statistics in Europe. – 189/2010. – 10 December 2010 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=STAT/10/189&format=HTML>
13. Goodland R. Environmental Sustainability: Universal and Non-negotiable / R.Goodland, H.Daly // Ecological Applications. – 1996. – No. 6(4). – P.1002–1017.
14. Millenium Ecosystem Assessment. Ecosystems and Human Well-being: Synthesis Reports, World Resources Institute, Washington, DC. – 2005. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://maweb.org/-en/Index.aspx>
15. Prust J. Environmental Taxation in Developing Countries / J.Prust – 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eclac.cl/dmaah/noticias/-discursos/3/14283/02.pdf>
16. Neumayer E. Do double taxation treaties increase foreign direct investment to developing countries? / E.Neumayer //Journal of Developed Studies. – 2009. – 43(8). – Pp.1501-1519.
17. The New Economics Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.new-economics.org/>
18. ODA by recipient.OECD StatExtracts Aggregate Aid Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode= ODA\\_RECIP](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode= ODA_RECIP)

## 2. ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЗАОЩАДЖЕННЯ

УДК 330.322

Гончарук І. В.

### ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ

*Анотація.* Досліджено питання формування інвестиційного середовища та інвестиційного процесу в Україні. Обґрунтовано, що проблема формування інвестиційного середовища та інвестиційного процесу має комплексний характер і може бути вирішена через синхронний розвиток усіх секторів ринку цінних паперів в Україні.

*Ключові слова:* акції, деривативи, інвестиційне середовище, інвестиційний процес, облигації, ринок цінних паперів

Goncharuk I.

### OF THE INVESTMENT ENVIRONMENT AND THE INVESTMENT PROCESS IN UKRAINE

*Summary.* This article investigates the dynamic features of the investment environment and investment process in Ukraine. It is proved that both problems are complex and can be solved through simultaneous development of all sectors of the securities market in Ukraine.

*Keywords:* stocks, derivatives, investment environment, investment process, bonds, securities market

#### 1. Вступ

Для ефективного функціонування РЦП в Україні має бути сформоване повноцінне інвестиційне середовище та забезпечений інвестиційний процес. Значну увагу дослідженням розвитку та формуванню інвестиційного середовища та інвестиційного процесу приділяли такі вчені-економісти: А. Гайдуцький, С. В. Захарін [3, с. 102–110], О. Корнійчук [5, с. 17–27], Я. Маркин М. [6], О.А. Охріменко [7, с. 110–118], В. М. Терещенко [10, с. 79–87] та інші. Незважаючи на численні публікації з даної тематики, ця проблема залишається до кінця не вирішеною. Тому метою статті є дослідження процесу формування та вдосконалення інвестиційного середовища й інвестиційного процесу в Україні.

#### 2. Ефективність функціонування ринку цінних паперів

Для ефективного функціонування РЦП в Україні має бути сформоване повноцінне інвестиційне середовище і забезпечений інвестиційний процес. До інвестиційного середовища в Україні можна віднести види цінних паперів, які обертаються на ринку, а також їх емітентів, а до інвестиційного процесу – те, як інвестори оцінюють та інвестують на РЦП.

Сучасний стан РЦП свідчить, що він ще не досяг повноцінного розвитку і не включений у процеси інвестування української економіки. Для підвищення привабливості РЦП в Україні для стратегічних інвесторів потрібно забезпечити наявність на ринку високоліквідних, мало ризикових цінних

паперів з відносною курсовою стабільністю. Для цього необхідний єдиний механізм, який має включати рівень прибутковості підприємств, їх вартість та рівень доходу від котирування цінних паперів на фондових біржах. Фрагментарність механізмів РЦП та його окремих секторів не забезпечує системного зв'язку в процесі залучення коштів у ринковий оборот. Низький рівень ліквідності, прозорості та капіталізації українського РЦП гальмує розвиток інвестиційного середовища та інвестиційного процесу. Показник капіталізації в Україні складає 12% від ВВП, у США – більше 100%, для більшості сучасних економік – більше половини ВВП.

Занижений рівень капіталізації українських компаній, непрозорі схеми розкриття інформації щодо їх реального фінансового стану та власників підвищує ризикованість їх діяльності та зменшує конкурентоспроможність у боротьбі за вітчизняних та закордонних інвесторів. Обмежене використання механізмів РЦП для підвищення капіталізації значно обмежує формування їх потенціалу економічного зростання, переходу до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

#### 3. Ринок акцій та облигацій

Законодавче визначення структури цінних паперів в Україні ще не наповнилось реальним змістом. Найбільш вагому частку РЦП займають облигації та акції. В останній період визначилась тенденція до постійного зростання частки ринку облигацій за рахунок скорочення угод з акціями та зростання деривативів.

Ринок облігацій в Україні розвивається в двох напрямках: з одного боку, відбувається скорочення торгів з державними цінними паперами (ОВДП), з другого, – зростають масштаби використання корпоративних облігацій. Переваги використання корпоративних облігацій пов'язані з різними термінами їх випуску та можливістю для підприємств регулювати свою заборгованість. Проте найбільшою проблемою в розвитку корпоративних облігацій є відсутність належної конкуренції та непрозорість. Крім того, ринок корпоративних облігацій включає лише вузьку групу, переважно державних підприємств у найбільш прибуткових сферах економіки, що гальмує притік інвестицій в інші сфери економіки. На РЦП основними інвесторами є комерційні банки, які прагнуть формувати свої портфелі високодохідними і прибутковими активами.

Характерними ознаками ринку корпоративних облігацій є короткий, порівняно з державними облігаціями, термін обігу. Переваги залучення коштів через емісію облігацій практично не використовують страхові компанії, концерни та корпорації, приватні підприємства, командитні та приватні підприємства. Також в Україні на разі не використовуються муніципальні облігації відповідно до їх потенційних можливостей.

Розвиток ринку корпоративних облігацій здійснюється переважно через обмеження кількості компаній, що дозволяє впливати на цей сегмент РЦП. В Україні на 5 емітентів корпоративних облігацій припадає 77 усього ринку корпоративних облігацій – ВАТ „Укртелеком”, НАЕК „Енергоатом”, ДТГО „Південно-Західна залізниця”, ДМА „Бориспіль”, СП ТОВ „Метален”. Характерною особливістю є те, що всі найбільші емітенти корпоративних облігацій є державні підприємства.

Відсутність конкуренції на ринку корпоративних облігацій та його монополізація знижують його ефективність. Для сучасних економік характерним є високий ступінь конкуренції.

Для моніторингу ступеня конкуренції на ринку корпоративних облігацій використовується індекс Герфіндаля-Гіршмана. Це індекс ринкової концентрації різних компаній, представлених на ринку, що обчислюється як сума квадратів часток ринку кожної з них. Він розраховується для 50-ти найбільших підприємств, які працюють на ринку і є сумою їхніх часток ринку [6, с. 65]:

$$HHI = \sum_{i=1}^{50} d_i^2,$$

де  $d_i$  – частки підприємств на ринку (у діапазоні від 0 до 1),  $i=1,2,3...50$ .

Величина  $HHI$  варіює у межах від 0 (повна деконцентрація ринку) до 1 (абсолютна монополія – 100% ринку). Для оцінки концентрації використовуються такі критеріальні значення:

1. Нормальна концентрація:  $HHI < 0,1$  – неконцентрований ринок, відсутній значний контроль з боку великих компаній.

2. Середній рівень концентрації  $0,100 < HHI < 0,2$  – ринок контрольований, існує певний контроль над ринком із боку провідних виробників.

3. Високий ступінь концентрації  $HHI > 0,2$  – високий ступінь монополізації і концентрації ринку з боку великих компаній.

Розрахований індекс Герфіндаля-Гіршмана для українського ринку корпоративних облігацій становить 0,146, у той час як для США – 0,003, країн ЄС – 0,0015. Тобто ринки боргових цінних паперів у США та ЄС набагато конкурентніші. Відсутність належної конкуренції на сегменті корпоративних облігацій в Україні та його непрозорість є значними перешкодами для його подальшого розвитку.

Запровадження ОВДП в Україні так і не змогло забезпечити їх ефективне використання у сфері регулювання фінансового ринку та РЦП. Отже, в умовах українського фондового ринку дохідність ОВДП не відіграє ролі регулятора фінансового ринку, що є істотним недоліком фінансового механізму економіки України [7, с. 114].

Важливим напрямом подальшого розвитку ринку державних цінних паперів є підвищення його ліквідності та розвиток структури фінансових інструментів. Існуюча структура ОВДП загалом складається переважно з інструментів терміном обігу в 3 роки. Проте тривалий розвиток РЦП вже визначив значні групи інвесторів, інтереси яких пов'язані з більш тривалими термінами інвестицій.

Дослідник В. Рак виділяє декілька способів переходу від наявної до нової структури фінансових інструментів на ринку державних цінних паперів [8, с. 116]: проведення операцій обліку, відповідно до яких емітент може обміняти облігації визначеного випуску на облігації нового випуску за встановленою ставкою; випуск нових облігацій і розміщення цінних паперів нового випуску.

Для розширення структури фінансових інструментів ринку державних цінних паперів найбільш доцільним є їх емісія на терміни обігу: 3 місяці, 6 місяців, 1 рік, 2 роки, 3 роки, 5 років, 10 років. Для створення прогнозованого інвестиційного середовища доцільним є створення в Україні передбаченої і постійно діючої системи емісії державних цінних паперів, відповідно до календарного плану, де мають бути передбачені її частота та терміни погашення.

Муніципальні облігації в Україні зараз використовуються в обсягах значно нижчих від їх потенціалу. В сучасних економіках муніципальні облігації дають змогу залучати кошти населення та іноземних інвесторів на регіональному рівні. К. Борисюк вказує на проблеми для розвитку муніципальних облігаційних позик [2, с. 11]: невідпрацьовані схеми облігаційних позик, що пов'язано з відсутністю досвіду і чіткості в інвестиційних планах емітентів; нерозвиненість інфраструктури регіональних фондових ринків; незначний інвестиційний потенціал основної маси населення, відсутність довіри населення до інструментів РЦП та нестача оборотного капіталу у юридичних осіб; низька ліквідність облігацій органів місцевого самоврядування.

Ринок акцій в Україні в сучасних умовах не дає підстав для застосування методів фундаменталь-

ного аналізу для прогнозування оцінки вартості акцій підприємств, про що зазначає Г. Терещенко [10, с. 79]. Постійне скорочення використання акцій пов'язано з неможливістю визначити вартість підприємств у розрахунку на одну акцію, невиплатою дивідендів акціонерам, з відсутністю достовірної інформації про фінансовий стан емітентів акцій та реальної можливості у акціонерів впливати на діяльність акціонерного товариства.

Так, на ринок акцій в Україні в обмежених масштабах впливають чинники, які пов'язані з використанням прозорої інформації, що дає можливість використовувати стандартні методи оцінки. В Україні за умов відсутності повноцінних ринкових механізмів, стандартної фінансової звітності і обліку витрат та доходів акціонерних товариств обмежуються їх можливістю на лістинг акцій та котирування на фондових біржах. На вартість акцій значно більший вплив мають політична ситуація, прагнення придбати контрольний пакет акцій. Незважаючи на систему регулюючих заходів, державі так і не вдалося сформувати ефективну систему розкриття інформації, що нашоухує на думку про низьку кваліфікацію учасників розкриття інформації, або про її свідоме приховування в корпоративних інтересах.

Структуровані фінансові інструменти перебувають в обігу поряд з деривативами, використання яких пов'язано з поширенням фінансового інжинірингу. Фінансова інновація є закономірним результатом пошуку інвесторами та емітентами цінних паперів, спроможних заповнити певні ніші в інвестиційному середовищі.

#### **4. Вплив Центрального депозитарію на ринок цінних паперів**

У сучасних умовах існуюча законодавча база у сфері формування національної депозитарної системи перестала відповідати потребам розвитку РЦП в Україні.

Діюче законодавство України допускає існування необмеженої кількості депозитарій, що в умовах відсутності повноцінного РЦП створює умови для зловживань і обмежує ефективність його функціонування. Проте, враховуючи світову практику, необхідно створити центральний депозитарій цінних паперів в Україні, основними засадами діяльності якого має стати підприємницький характер, прозора процедура прийняття рішень та контроль за його діяльністю.

Сьогодні в Україні роль Центрального депозитарію виконують три структури: Національний депозитарій України, Міжрегіональний фондний союз (для корпоративних цінних паперів), Національний банк України (для державних цінних паперів). Водночас сфера корпоративних та муніципальних цінних паперів не має єдиного депозитарного центру. Відсутність органу уніфікації та стандартизації корпоративних цінних паперів знижує їх привабливість для інвесторів і підвищує ризикованість використання.

Система розкриття інформації є найважливішою складовою механізмів забезпечення ефектив-

ності інвестиційного процесу. Повноцінний механізм розкриття інформації, який використовується в сучасних економіках, дозволяє залучати до процесу оцінки та прийняття рішень широке коло дрібних інвесторів.

В Україні законодавчим чином запроваджена рейтингова система оцінювання цінних паперів. Проте, в умовах відсутності конкуренції існують можливості для зловживань через отримання завищених рейтингів, а також використовується складна процедура оцінювання і низька довіра до її результатів з боку учасників РЦП. Враховуючи світову практику, необхідно створити центральний депозитарій цінних паперів в Україні, основними засадами діяльності якого має стати підприємницький характер, прозора процедура прийняття рішень та контроль за його діяльністю.

Розвиток інститутів спільного інвестування має розширити можливості для залучення коштів як приватних інвесторів, так і банків, фінансових компаній, підприємств. В сучасних умовах значна частка населення України виключена з процесу інвестування, що обмежує потенціал економічного зростання. Розвиток інститутів спільного інвестування має сприяти: акумуляції невеликих грошових заощаджень, великої кількості акцій у грошові фонди, зменшенню ризику невеликих вкладів індивідуальних інвесторів, зменшенню витрат інвестування, підвищенню рівня ліквідності.

На ринку недержавного пенсійного забезпечення кількісні показники не переросли в якісні. Станом на 01.01.2008 р. в управлінні КУА знаходилось 69 недержавних пенсійних фондів, у тому числі відкритих – 69, корпоративних – 6, професійних – 5. Частка їх активів відповідно складала 60,55%, 20,26%, 19,19% [9]. За 2008 р. активи НПФ в управлінні КУА зросли на 109,58% до 242,8 млн грн, а кількість НПФ, що уклали договори з КУА, збільшилась на 18,96%. Домінують на ринку відкриті фонди (84,1%) і на їх долю припадає 60,55% вартості всіх активів.

Аналіз звітності недержавних пенсійних фондів свідчить, що найбільшу частку активів складають цінні папери та грошові кошти. Так, у 2005 р. частка цінних паперів становила 32,75%, у 2006 р. – 60,95%, у 2008 р. – 49,2%.

Така тенденція вказує, що рух цінних паперів має нестійкий характер, а більша частина його учасників беруть участь у торгах лише періодично. Зростання до 2015 р. накопичувального фонду до 26,31 млрд грн за рахунок страхових внесків, створення професійного пенсійного фонду для працівників бюджетної сфери сприятимуть росту інвестиційних ресурсів, сконцентрованих у НПФ.

Створення інвестиційних банків в Україні є необхідною складовою подальшого розвитку РЦП. В Україні відсутні заклади, спроможні до мобілізації довгострокового позичкового капіталу і надання його позичальникам через випуск та розміщення акцій, облігацій та інших видів позичкових зобов'язань. У банківській системі України домінують кредитні операції. За сучасних умов в Украї-

ні найпотужнішими інституційними інвесторами є комерційні банки. В умовах недостатніх коштів у інших інституційних інвесторів комерційні банки збільшують свою роль в інвестиційному процесі. С. Захарін виділяє основні причини підвищення ролі комерційних банків в Україні [3, с. 102]: збільшення капіталу вітчизняної банківської системи та подальша інтеграція у світову банківську систему; збільшення розміру капіталу шляхом залучення міжнародного капіталу; підвищення ефективності діяльності банків; забезпечення ефективної дивідендної політики та ін.

За умов зростаючого інвестиційного потенціалу комерційних банків їх частина виділяє свої інвестиційні підрозділи в окремі компанії і, таким чином, збільшує обсяги послуг на РЦП. Розвиток РЦП в Україні, крім того, є складовою механізму перетікання коштів та збільшення ресурсної бази банківської системи: замість банківських кредитів здійснюється емісія цінних паперів; емітуються боргові цінні папери під заставу цінних паперів; короткострокові вкладення трансформуються у середньо- та довгострокові кредити під банківські та державні гарантії; здійснюється кредитування цінними паперами шляхом укладання угод РЕПО.

млрд грн, а інвестиції в асоційовані компанії – лише 892,9 млн грн.

Емісія державних цінних паперів з 2007 р. по 2009 р. зросли майже у 20 разів, а їх частка у загальному обсязі вкладень у цінні папери становила 33,9%. Проте частка ОВДП в активах консолідованого балансу банків України на 1 січня 2009 р. становила 0,93%.

Отже, комерційні банки прагнуть не включатися в інвестиційний процес, що має об'єктивні і суб'єктивні чинники. Відсутність надійних та високодохідних об'єктів інвестування, нестача значних обсягів коштів у портфелі банків не забезпечують можливості для розвитку повноцінного інвестиційного процесу та інвестиційного середовища. Подальший розвиток РЦП вимагає залучення спеціалізованих інвестиційних банків, спроможних акумулювати кошти дрібних інвесторів.

Інтеграція українського РЦП в світовий простір пов'язана з випуском акцій та облігацій на міжнародний ринок, що дозволяє розширювати механізми залучення коштів за допомогою цінних паперів. Проте на міжнародному ринку капіталів у посткризовий період загострюється конкуренція за фінансові ресурси, що підвищує вимоги до українського РЦП.

Таблиця 1

**Цінні папери у портфелях комерційних банків України  
2004–2009 рр.**

*(млн грн)*

Показники	Роки						Відхилення (+,-)		
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009 рік від		
							2008	2006	2004
<b>Цінні папери, крім акцій у портфелі банку</b>	5971,4	8035,0	9548,0	15200,0	28134,0	30086,0	1952,0	20538,0	24114,6
<b>Цінні папери в торговому портфелі, у тому числі:</b>	72,8	224,0	1623,0	2416,0	2667,0	1081,0	-1586,0	-542,0	1008,2
у національній валюті	72,8	224,0	1598,0	2416,0	2667,0	1081,0	-1586,0	-517,0	1008,2
в іноземній валюті	-	-	25,0	-	-	-	-	-25,0	-
<b>Цінні папери призначенні на продаж, у тому числі:</b>	3701,8	5230,0	5444,0	9283,0	22598,0	24324,0	1726,0	18880,0	20622,2
у національній валюті	3677,5	5206,0	5444,0	9283,0	22598,0	24324,0	1726,0	18880,0	20646,5
в іноземній валюті	24,3	24,0	-	-	-	-	-	-	-24,3
<b>Цінні папери до погашення, у тому числі:</b>	2196,8	2582,0	2481,0	3500,0	2869,0	4681,0	1812,0	2200,00	2484,2
у національній валюті	2194,6	2581,0	2480,0	3500,0	2869,0	4681,0	1812,0	2201,0	2486,4
в іноземній валюті	2,2	1,0	1,0	-	-	-	-	-1,0	-2,2

Джерело: [1]

У табл. 1 показано використання цінних паперів у портфелях комерційних банків України. За 2007 р. обсяг операцій з цінними паперами, у порівнянні з 2006 р., збільшився на 59,2% – до 1520 млрд грн. Загальний обсяг цінних паперів у портфелях комерційних банків у 2009 р. склав лише 30,1 млрд грн проти 28,3 млрд грн у 2008 р., що обумовлено фінансовою кризою. Проте комерційні банки отримували лише процентний дохід. Частка акцій та інші форми участі в капіталі складають лише 6,6

В Україні на разі відсутній облік операцій з цінними паперами, які здійснюють іноземні інвестори. За експертними даними у деякі періоди нерезиденти контролювали більше 80% операцій купівлі-продажу акцій у найбільшому торговельному залі – ПФТС, що становить 15–20 млн грн щоденно. Згідно з даними ДКЦПФР, близько 20% українського акціонерного капіталу контролюється нерезидентами [4, с. 34].

Іноземні інвестори ведуть пошук об'єктів інвестування в Україні. Неминучість інтеграції українського РЦП у світовий в умовах глобалізації примушує враховувати різні грані цього процесу. За умов фінансової кризи визначилась низка проблем, пов'язаних з неконтрольованістю та непрозорою діяльністю нерезидентів на українському РЦП, що створює реальну загрозу втрати державою та національним капіталом своїх позицій у стратегічно важливих сферах економіки. Українські інвестори втрачають конкурентні позиції як на внутрішньому, так і на зовнішніх РЦП.

Прагнення вийти на міжнародні ринки українських емітентів обумовлені: недорозвиненістю українського РЦП, його інструментів та механізмів; складністю процедури лістингу, що перешкоджає котируванню фінансових інструментів на фондових біржах; відсутністю механізмів оцінювання фінансових інструментів, спроможних встановити їх об'єктивну ціну; відсутністю достатніх обсягів коштів в українських інвесторів; прагненням емітентів отримувати більші обсяги коштів на міжнародних ринках в умовах стандартних та легальних умов торгів.

#### **5. Висновок**

Ринок цінних паперів в Україні у сучасних умовах так і не набув достатньої фінансової потужності та зрілості і не спроможний конкурувати з іншими країнами. Негативно впливають на подальший розвиток РЦП в Україні: другорядний статус фондового ринку України з подальшим зменшенням обсягів операцій з цінними паперами; відсутність достатнього доступу іноземних інвесторів і фінансових інститутів після завершення грошової інтерпретації; постприватизаційний перерозподіл української власності на іноземних ринках. В умовах нерозвинених механізмів РЦП і відсутності дієвої системи розкриття інформації, а також системних інвесторів з значними фінансовими ресурсами, емітенти з найбільш привабливими цінними паперами прагнуть вийти на міжнародні ринки. Також, значна частка населення України виключена з процесу інвестування, що обмежує потенціал економічного зростання. Розвиток інститутів спільного інвестування має сприяти: акумуляції невеликих грошових заощаджень, великої кількості акцій у грошові фонди, зменшенню ризику невеликих вкладів індивідуальних інвесторів, зменшенню витрат інвестування, підвищенню рівня ліквідності.

Проблема формування інвестиційного середовища та інвестиційного процесу має комплексний характер і може бути вирішена через синхронний розвиток усіх секторів ринку цінних паперів в Україні.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Бюлетень Національного банку України. – 2010. – № 9.
2. Галь В. М. Бюлетень Національного банку України. № 3/2007 (168). [Електронний ресурс] / В. М. Галь, Л. О. Майборода, В. М. Андрійчук. – Режим доступу до бюлетеня: [http://www.bank.gov.ua/Publication/Of\\_vydan/Buletten/2007/bull\\_0307.pf](http://www.bank.gov.ua/Publication/Of_vydan/Buletten/2007/bull_0307.pf)
3. Захарін С. В. Кредитування інвестиційної діяльності / С. В. Захарін // Фінанси України. – 2004. – № 14. – С. 102-110.
4. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2008 р. // Ринок цінних паперів України. – 2009. – № 7-8. – С. 3-119.
5. Корнійчук О. Ключові проблеми в діяльності фондового ринку України та їх вплив на реалізацію національних інтересів у фінансовій сфері / О. Корнійчук // Ринок цінних паперів України. – 2006. – № 11-12. – С. 17-27.
6. Маркин Я. М. Ценные бумаги и фондовый рынок / Я. М. Маркин. – М. : Перспектива, 1995. – 532 с.
7. Охріменко О. А. Ринок державних цінних паперів та монетарні показники фінансового ринку / О. А. Охріменко // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 110-118.
8. Рак В. В. Ринок державних цінних паперів та його ліквідність / В. В. Рак // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 116-121.
9. Розенберг Д. М. Инвестиции : терминологический словарь / Д. М. Розенберг. – М.: Инфра-М. – 340 с.
10. Терещенко В. М. До питання ринкового регулювання руху цінних паперів в Україні / В. М. Терещенко // Фінанси України. – 2006. – №12. – С. 79-87.
11. Комашенко Т. А. Аналіз стану інвестиційного ринку в контексті впровадження заходів державної політики у сфері інвестицій та іновацій / Т. А. Комашенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 8. – С. 67-74.

## ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ І МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

***Анотація.** Визначено головні чинники підвищення інвестиційної активності країн Центральної та Східної Європи. Проаналізовано особливості державного регулювання інвестиційної діяльності цих країн. Проведено порівняльний аналіз світового досвіду з ситуацією в Україні, на основі чого сформовано напрями використання отриманих результатів у вітчизняній економіці.*

***Ключові слова:** інвестиції, інвестиційна діяльність, правове регулювання інвестиційної діяльності, приватизація, банківська система, система пенсійного забезпечення, недержавні пенсійні фонди, вільні економічні зони*

Ivanochko S.

## ADMINISTRATIVE REGULATION OF INVESTMENT ACTIVITIES OF THE CENTRAL AND EAST EUROPEAN COUNTRIES AND POSSIBILITY OF ITS APPLICATION IN UKRAINE

***Summary.** Main factors of an increase in the investment activity of the Central and East European countries are established. Specific features of administrative regulation of investment activity in the CEE countries are analyzed. The comparative analysis of international experience within the province of investment promotion is presented, with applied proposals for Ukraine to follow.*

***Keywords:** investments, investment activity, legal norms of investment activity, privatization, banking system, pension system, non-government pension fund, special economic zones*

### 1. Вступ

Ефективність соціально-економічного розвитку в значній мірі обумовлюється інвестиційним кліматом у країні, адже здійснити структурну переорієнтацію економіки на інноваційний розвиток неможливо без залучення інвестицій. Провідну роль у формуванні інвестиційного клімату відіграє держава – саме державна політика формує загальну інвестиційну модель країни з визначенням основних пріоритетів та завдань, пошуком можливих дій та заходів тощо. Для того, щоб інвестиційна політика держави була максимально ефективною, необхідно формувати її гармонійно до загальної спрямованості країни, а досягнення такого результату можливе за умови врахування позитивного світового досвіду. Найбільший інтерес для України становлять постсоціалістичні країни ЦСЄ, які мають спільну історію формування устрою і господарства згідно з адміністративно-командним управлінням, схожість та єдність менталітету слов'янських народів; ідентичність АПК, що зумовлює географічне та сировинне забезпечення тощо [1, с. 6–7]. Тому основними цілями дослідження є: пошук та аналіз чинників підвищення інвестиційної активності країн ЦСЄ; визначення особливостей державного регулювання інвестиційної діяльності цих країн; порівняння світового досвіду з ситуацією в Україні; формування напрямку використання отриманих результатів.

### 2. Огляд літературних джерел

У сучасній українській економічній науці дослідженню інвестиційних процесів приділяється зна-

чна увага. Проблемам інвестування та ролі держави в інвестиційних процесах присвячено праці таких учених, як Т. Новицька [1], М. Кульчицький [2], Н. Близнюк [5] та інші. У їх працях викладено теоретико-методологічні засади державного регулювання інвестиційної діяльності, розглянуто принципи організації управління інвестиціями, охарактеризовано форми і методи державного регулювання інвестиційної діяльності в різних державах, розглядаються основні тенденції інвестиційного процесу в перехідних економіках. Т. Новицька окреслила основні принципи інвестиційної політики, обґрунтувала заходи стимулюючого та стримуючого впливу з боку держави. М. Кульчицький визначив особливості процесів нагромадження фінансового потенціалу та здійснення інвестицій за рахунок його використання в різних країнах, розглянув основні напрями імплементації іноземного досвіду в Україні. Роботи Н. Близнюк присвячено питанням оцінки та регулювання іноземної інвестиційної діяльності, вивченню й осмисленню термінологічного апарату іноземного інвестування, проблемам адаптації досвіду державного регулювання іноземних інвестицій у трансформаційних економіках. Проте науковці майже не аналізують чинники, які призвели до виникнення тих чи інших результатів. В окремих роботах висвітлено питання державного стимулювання інвестиційної діяльності в різних країнах, однак не дано обґрунтованої оцінки можливостей застосування позитивного досвіду країн ЦСЄ в реаліях

вітчизняної економіки. Актуальність і практичне значення цих питань, необхідність їхнього системного дослідження на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки обумовили вибір теми статті.

### **3. Механізм правового регулювання інвестиційної діяльності в Польській Республіці та можливості його імплементації в Україні**

Перехід країн ЦСЄ від командно-адміністративної до ринкової системи створив передумови їх вступу до наднаціональних структур, таких як СОТ, ЄС, ВТО та ін., що дозволило інтегрувати ці країни та підвищити рівень їх інвестиційної взаємодії. Прикладом євроінтеграції слугує Польща, яка в травні 2004 року разом з Чехією, Словаччиною, Словенією, Угорщиною, Латвією, Литвою, Естонією, Мальтою та Кіпром стала членом Європейського Союзу. Процес модернізації польської економіки та перехід її на ринковий лад розпочався в той же період, що й в Україні та за схожого економічного становища з нею. На початку реформування Польська Республіка, як Україна, характеризувалась макроекономічною незбалансованістю та суспільно-економічною неефективністю з низкою проблем. Проте, вибрані польським урядом шляхи реформування спричинили позитивну динаміку розвитку. Причинами вдалої соціально-економічної трансформації Польщі слугувало виконання програми “Бальцеровича” та орієнтація на євроінтеграційний курс шляхом виконання вимог зазначених у “Копенгагенських економічних критеріях”. Вагомим напрямом сприяння інвестиційної активності в Польщі стало затвердження в квітні 1997 р. нової Конституції, побудованої на нормативах та стандартах, присутніх в ЄС. Позитивний вплив мав ЗП “Про іноземні інвестиції” 1996 р., в якому зазначалося, що іноземний інвестор має змогу без отримання певних дозволів у польської сторони, створювати компанії та купувати акції приватного сектору на території країни, вивозити за кордон отриманий прибуток чи кошти, отримані від ліквідації та продажу компанії, а також кошти одержані в результаті націоналізації або експропріації активів, легалізувати банківську діяльність шляхом створення спільних підприємств, або ж придбання акцій банку, що приватизується тощо. Значний вплив на інвестиційну активність здійснили зміни до ЗП “Про придбання нерухомості іноземним громадянином” 1996 р., внаслідок чого нерезидент країни отримав можливість придбання нерухомості на території країни без отримання дозволу Міністерства внутрішніх справ. Крім того, польський уряд визначив ефективний механізм страхування інвестицій та зменшив потенційні ризики інвесторів через укладення двохсторонніх договорів про захист інвестицій з іноземними країнами. Реалізований курс дозволив Польщі серйозно просунути в напрямі євроінтеграції та створити сприятливий клімат для іноземних інвестицій, що допомогло їй досягти високих результатів у формуванні нового технологічного середовища, завдяки чому відбулася доволі швидка переорієнтація товарної структури промисловості у бік сумісності з потребами ЄС.

Водночас, така лібералізація економіки країни спричинила ефект надмірної відкритості для інвестиційних потоків іноземних банків, страхових компаній та інституцій, що негативним чином позначилося на фінансовій безпеці країни, і змусило уряд вдатися до більш жорсткої політики [2, с. 229]. Тому, на наш погляд, важливим напрямом застосування польського досвіду в Україні є встановлення чітких меж фінансової безпеки держави та максимально допустимих рівнів входження іноземного капіталу. Така рівновага є важливою з огляду на те, що при жорсткому законодавстві іноземні інвестори шукатимуть інших реципієнтів з більш привабливими умовами, а надмірна лібералізація спричинить ефект витікання капіталу за межі країни, що посилить процес фінансової нестабільності.

Якщо порівнювати українське законодавство з польським, то можна стверджувати, що рівень правового сприяння та захист інвестиційної діяльності в нашій державі є далеким від рівня нормативно-правової бази Польщі. Прикладом проблем стабільності організаційно-правових засад стала втрата потенційними інвесторами преференцій та пільг, наданих Законом України “Про іноземні інвестиції” від 13.03.1992 р. [3] шляхом введення в дію Закону України “Про режим іноземного інвестування” від 19.03.1996 р. [4], що відмінив усі привілеї. Крім того, у чинному законодавстві існує низка недоліків, пов’язаних з відсутністю регулюючих визначень та меж інвестиційної діяльності в Україні: немає встановленого кваліфікаційного мінімуму іноземних інвестицій; не визначено процес отримання прав власності на землю іноземними інвесторами; не зазначено методи страхування іноземного капіталу; тощо [5]. Неефективним та застарілим є Закон України “Про інвестиційну діяльність” від 18 вересня 1991 р. [6], оскільки він складається із низки розбіжностей з іншими нормативними актами та характеризується відсутністю поправок, внесеними в Конституції України (1996 р.), ЗУ “Про місцеве самоврядування” (1997 р.), Бюджетному Кодексі (2001 р.) тощо [7, с. 313—314]. Таким чином, законодавчий фактор регулювання інвестиційної діяльності в Україні не сприяє припливу в українську економіку іноземних інвестицій. Вважаємо за доцільне у цьому плані застосування польського досвіду із визначенням системи норм та пільг для іноземного інвестора, проте пропонуємо заради збереження фінансової безпеки побудову регулятивної моделі співпраці суб’єкта господарювання з державою, яка ґрунтуватиметься на взаємозалежності “сприяння-зобов’язання” та з урахуванням пріоритетів економічного розвитку.

### **4. Досвід регулювання інвестиційної діяльності країн ЦСЄ з використанням інструменту приватизації та шляхи його використання в Україні**

Важливу роль у реформуванні польської економіки та підвищенні її інвестиційної привабливості відіграв процес реструктуризації державних підприємств, який вона розпочала шляхом реституції із поєднанням методів капіталізації та ліквідації в



умовах правового нігілізму, що у компонуванні з сприятливою законодавчою базою стало передумовою легітимації. Внаслідок застосування кардинальних напрямів реанімації прав власності та поєднання заходів грошової і безоплатної приватизації Польща досягла економічного зростання, швидко подолати інфляційні та кризові явища.

Оцінюючи результати процесу приватизації польської економіки, важливо врахувати той факт, що уряд країни використовував усі можливі механізми його здійснення. Вірним кроком був обмін існуючої заборгованості підприємства на його акції та створення нових державних підприємств, що дозволило зберегти оптимальний баланс між приватною та державною власністю. Таким чином, державна приватизаційна політика Польщі досягла бажаного ефекту від приватизації шляхом компонування цілеспрямованих методів та правильного орієнтування регулюючого апарату країни загалом. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне врахування польського досвіду у таких його проявах: сприйняття процесу приватизації, як можливості залучення інвестиційних коштів до державного бюджету; застосування принципу індивідуальності до кожного об'єкту; створення умов відкритості об'єктів для інвесторів зовнішніх ринків тощо.

Світовий досвід регулювання інвестиційної діяльності за використання інструменту приватизації в різних країнах ЦСЄ здійснювався за різних методик, схем та механізмів, однак спільним у всіх країнах було неминуче використання нееквівалентних методів розподілу державної власності. В Україні ж у більшості випадків зміна прав власності проводилась за використанням тіньових схем передачі майна, супроводжувалась непропорційними притоками інвестицій, низьким рівнем зацікавленості іноземних інвесторів через зношеність вітчизняного виробництва, несприятливу систему оподаткування, нестабільну та суперечливу правову базу [8, с. 203–204].

Важливим аспектом побудови моделі регулювання інвестиційної діяльності України є сприйняття процесу приватизації як можливості залучення нових інвестиційних потоків в країну, ефективність якого залежить не тільки від обраних шляхів залучення ресурсів, але й від їх подальшого розподілу. Оптимальним варіантом реалізації цих коштів, на наш погляд, є повна спрямованість у виробничу сферу, яка дозволить створити середовище високої конкуренції та збільшити зацікавленість потенційних інвесторів. Іншими словами, державна політика України повинна бути націленою на створення передумов післяприватизаційної роботи підприємств. Наступним важливим кроком у цьому напрямку є підсилення контролюючої складової. Тому, з метою детінізації приватного сектору вважаємо за доцільне не лише створення окремого регулюючого органу, але й залучення суспільства до процесу відкритості та прозорості шляхом утворення суспільних спілок та комітетів.

##### **5. Банківська система та її роль у формуванні інвестиційного клімату**

Неабияку роль у формуванні інвестиційного клімату країн ЦСЄ відіграла реформація банківсь-

кої системи. Стара модель банківських інституцій у цих країнах, як і в Україні складалася з державної власності. З початком трансформаційних перетворень виникла потреба проведення докорінної перебудови існуючої системи, в процесі якої було допущено масу помилок, що призвели більшість країн ЦСЄ до кризових явищ:

- в Болгарії та Хорватії неефективний банківський менеджмент та зростання прострочених кредитів стали причиною банкрутства та ліквідації численної кількості банків;

- у Латвії у 1995 р. обмеженості зовнішньоекономічних дій банківської системи спричинили глибоку економічну кризу;

- приналежність провідних банків у Чехії та Словаччині державній власності та наявність змішаної схеми банківського і приватного сектору зумовили фінансову нестабільність;

- надмірна секторна сегментація банківської діяльності в Польщі та Угорщині стала причиною неплатоспроможності [9, с. 44–45].

Однак, попри здійсненні неефективні кроки, внаслідок реформування банківського сектору відбулося й ряд позитивних змін. Так, Польща збільшила загальні активи банківської системи більш, ніж у 4 рази, що дозволило їй створити сприятливі умови для приватного сектору, зменшити рівень залежності комерційних банків від Центрального та позитивно змінити обсяги кредитування загалом; Естонія змогла забезпечити стабільність у фінансовому секторі, відсутність ненадійних банків та не допустити банківської кризи [10, с. 143–144].

В Україні реалізація стратегії побудови банківської системи орієнтована на залучення іноземного інвестора. Надмірне проникнення іноземного капіталу за відсутності ефективного правового поля спровокувало ріст зовнішньої заборгованості країни, переважання імпорту над експортом, що в кінцевому результаті призвело до падіння вітчизняного виробництва. Для виправлення ситуації Україна була змушена звернутися за допомогою до МВФ. Однак, внаслідок стабілізаційної програми, запропонованої МВФ, Україна отримала девальвацію національної валюти, яка зруйнувала банківську систему, створила умови для масового безробіття та падіння промисловості, що викликало здешевлення вітчизняних активів і стало причиною значної активізації іноземного інвестора в приватизаційних процесах.

Безперечно, процес експансії закордонного капіталу у вітчизняну банківську систему є можливістю залучення додаткових фінансових ресурсів. Однак, виходячи з окреслених помилок країн ЦСЄ та існуючих тенденцій в Україні, варто сформулювати заходи, що впливатимуть на майбутні результати, адже надмірне проникнення іноземного капіталу на вітчизняний ринок може стати причиною втрати суверенітету у грошово-кредитній сфері та призвести до відпливу фінансових ресурсів. Вагомим напрямом державної політики у цій сфері, на наш погляд, є визначення граничних меж присутності іноземного капіталу в банківській системі, викорис-

тання принципу відбірності, формування вимог до капіталу, що увійшов на вітчизняний ринок тощо. Доцільним також було б створення в країні спеціалізованих інвестиційних банків, діяльність яких спрямовувалась на державні інвестиційні програми.

#### **6. Роль системи пенсійного забезпечення у формуванні інвестиційних ресурсів країн ЦСЄ: уроки для України**

Аналізуючи розвиток системи пенсійного забезпечення, ми виявили, що до категорії країн з найкращими результатами трансформації належить Словаччина. Зміну системи пенсійного забезпечення Словаччина розпочала в 2004 р. внаслідок низького рівня життя пенсіонерів, спричиненого дефіцитом Державного пенсійного фонду. Реформування проходило у три етапи. На першому етапі було підвищено пенсійний вік до 62 років для чоловіків та жінок, введено справедливу формулу розрахунку пенсій, почав застосовуватись "швейцарський метод" індексації (коригування величини пенсійних виплат на величину інфляції та відповідно до зміни середньої зарплати), враховуватись можливість зміни трудового стажу. Проте, рівень солідарної системи не враховував можливі зміни у зайнятості населення, а це створило певні ризики, щодо гарантованості пенсій. Для усунення цієї прогалини у процесі реалізації другого етапу реформ Словаччина шляхом створення приватних компаній побудувала систему, згідно з якою населення мало право вибору як вступу в ці компанії, так і обрання одного з трьох фондів. Таким чином, населення почало вкладати кошти в акції, які приносили їм відсотки, що не підлягали оподаткуванню. Проте переміщення внесків із солідарної системи до накопичувальної призвело до значних затрат. Вагомим у регулюванні інвестиційної діяльності на даному етапі стало законодавче обмеження, відповідно до якого цінні папери вітчизняних емітентів повинні сягати 30% інвестиційного портфеля. Дане обмеження дасть змогу контролювати процес витоку капіталу та розвивати внутрішній інвестиційний ринок.

Схожий досвід присутній у Польщі, яка як і Словаччина запровадила трьохрівневу систему пенсійного забезпечення (зреформований фонд соціального страхування; недержавні пенсійні фонди; формування додаткової пенсії). Найважливішим у розрізі перейняття такого досвіду для України є другий рівень, на якому відбувається процес збільшення вартості коштів вкладників шляхом здійснення операцій з придбання цінних паперів. І таким чином, кожний вкладник стає інвестором економіки країни та отримує свої дивіденди у вигляді пенсійних виплат. Однак така система вимагає створення багатьох рівнів захисту нагромаджених вкладів. У Польщі контроль над діяльністю НПФ здійснює Управління нагляду над Пенсійними Фондами. Наступною державною гарантією є низка обмежень у здійсненні інвестиційної діяльності НПФ щодо обсягів інвестицій у різні інституції.

Аналіз вітчизняної системи пенсійного забезпечення показав, що вона характеризується незбалансованістю та наявністю значного дефіциту у Пен-

сійному Фонді, так як це було у Словаччині. Застосування солідарної схеми в Україні є неефективним через несприятливу демографічну ситуацію. Здійснивши дослідження існуючої системи в країнах ЦСЄ, ми дійшли висновку, що найбільш прийнятним для України буде застосування другого рівня, а саме формування накопичувального пенсійного забезпечення, оскільки НПФ є основним джерелом довготривалих інвестицій в економіку розвинутих країн та здійснюють позитивний вплив на соціально-економічний розвиток. З огляду на це вважаємо за доцільне сформувати повноцінну систему мотивації населення, вкладати кошти в НПФ, забезпечити дієву систему захисту інтересів вкладників, стимулювати створення нових НПФ тощо.

#### **7. Доцільність використання досвіду країн ЦСЄ у підвищенні ефективності створення та застосування ВЕЗ, як інструменту інвестиційної політики України**

Дієвим інструментом побудови механізму активізації інвестиційної діяльності є створення спеціальних "вікон" припливу в країну та окремі її регіони іноземних інвестицій, що прийнято називати вільними економічними зонами (ВЕЗ). Доцільність використання досвіду країн ЦСЄ у підвищенні ефективності створення та застосування ВЕЗ як інструменту інвестиційної політики України впливає внаслідок проведеного нами порівняльного аналізу, що засвідчує неефективність дій українського уряду. Яскравим прикладом слугує Польща, в якій на сучасному етапі функціонує 14 ВЕЗ та реалізується 650 інвестиційних проектів, які залучили 4,8 млрд дол інвестицій, створили 63 тис робочих місць та надали пільги у розмірі 483 млн дол. В той час, як Україна за цей період створила 11 ВЕЗ та реалізує 751 інвестиційний проект, а ефективність визначається лише 1,6 млрд дол залучених інвестицій, тобто у 3 рази менше, створенням 46 тис робочих місць, а це різниця у 17 тис робочих місць та наданням пільг на суму 832 млн дол, що більше на 349 млн дол. Створення особливих територій з преференційними умовами в Польщі здійснювалось згідно з затвердженими Міністерством економіки планів розвитку та надання іноземному інвесторові необхідних податкових пільг: зниження величини податку на прибуток у перших 10 років до 100% та утримування його на рівні 50% у наступні роки. Особливістю польських ВЕЗ є те, що всі вони розташовані на узбережжі Балтійського моря чи на прикордонній території, що свідчить про орієнтацію країни на експортну діяльність.

Аналізуючи досвід країн ЦСЄ, варто зазначити, що попри позитивні зміни було зауважено ряд недоліків, що впливали на ефективність діяльності у ВЕЗ, головними з яких є: недосконалість нормативно-правового поля, незначне поточне фінансування, відсутність мотиваційних моментів, недостатня підтримка уряду регіонального розвитку. Майже всі вищеперераховані негативні елементи присутні і в Україні, тому при побудові спеціального режиму господарювання вважаємо за доцільне врахування не тільки можливих дій, але й наслідків. Що ж до

української економіки, то найбільш вдалим, на наш погляд, буде застосування польських елементів сприяння малому та середньому бізнесу, адже 45% створеного польського ВВП належить саме цьому сегменту економіки. Крім того, враховуючи негативний досвід діяльності ВЕЗ Прибалтійських країн, що характеризувався важким процесом отримання необхідних пільг регіонами від уряду, і призвів до зобов'язання місцевих органів облаштування інфраструктурного забезпечення, що є майже неможливим через величину необхідних ресурсів, вважаємо за доцільне використання принципу єдності та взаємодії органів державного управління і місцевих структур. А це можливо за умови відповідності поставлених цілей створення ВЕЗ із загальнодержавними інтересами.

Спираючись на світовий досвід регулювання інвестиційних потоків шляхом створення ВЕЗ, ми дійшли висновку, що в Україні необхідним є формування багаторівневої структури ВЕЗ та зміна самої методики здійснення їх діяльності, оскільки сучасні ВЕЗ України перетворилися в зони спрощеного режиму ввезення іноземних товарів і не забезпечують очікуваного рівня залучених інвестицій. Важливим, на наш погляд, є використання системи пільгового забезпечення інвестиційної діяльності, яка має місце у країнах ЦСЄ.

#### **8. Висновки**

Основними чинниками підвищення інвестиційної активності країн ЦСЄ є правове регулювання інвестиційної діяльності, реструктуризація державних підприємств, реформування банківської системи та системи пенсійного забезпечення, формування ВЕЗ. У правовому плані найбільш ефективним та доцільним для України є визначення системи норм та пільг сприяння входу іноземного капіталу в країну і формування регулятивної моделі співпраці суб'єкта господарювання з державою, яка ґрунтуватиметься на сукупності взаємозалежностей "сприяння-зобов'язання" із урахуванням економічних пріоритетів. Важливим є створення умов швидкої адаптації іноземного інвестора на території України, а також гарантування стабільності процесу реалізації його діяльності шляхом забезпечення незмінної дії наданих можливостей та пільг.

Процес реструктуризації власності повинен проходити за умов сприйняття процесу приватизації як можливості залучення інвестиційних коштів до державного бюджету, створення умов відкритості об'єктів для інвесторів зовнішніх ринків.

Вагомим напрямом державної політики повинно стати визначення допустимих меж присутності іноземного капіталу в банківській системі та побудові державної політики за використання принципу відбірності та формування вимог до капіталу, що увійшов на вітчизняний ринок.

Пріоритетним напрямом України є побудова інвестиційної політики за використання другого рівня пенсійного забезпечення, а саме формування

накопичувального пенсійного забезпечення. З огляду на викладене доцільно: сформувати повноцінну систему мотивації населення вкладати кошти в НПФ; створити умови захисту інтересів вкладників на загальнодержавному рівні; запровадити низку заходів по просуванню пенсійного продукту шляхом створення нових НПФ.

При побудові спеціального режиму господарювання найбільш вдалим буде застосування польських елементів сприяння малому та середньому бізнесу, використання принципу єдності та взаємодії органів державного управління і місцевих структур, використання системи пільгового забезпечення інвестиційної діяльності.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Новицька Т. А. Формування ефективної інвестиційної політики України з використання позитивного досвіду інших країн світу / Т. А. Новицька // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 9. – С. 6–8.
2. Кульчицький М. І. Підвищення ефективності використання фінансового потенціалу для активізації інвестування в Україні з урахуванням іноземного досвіду / М. І. Кульчицький // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.6. – С. 225–231.
3. Закон України „Про іноземні інвестиції” від 13.03.1992 р. № 2198а – XII // ВВР. – 1993. – № 26, ст. 357.
4. Закон України „Про режим іноземного інвестування” від 19.03.1996р. №93/96-ВР зі змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
5. Близнюк Н. В. Механізми залучення іноземного капіталу в економіку України / Н. В. Близнюк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nvbu.gov.ua>.
6. Закон України „Про інвестиційну діяльність” від 18.09.1991р. №1560-12 // ВВР. – 1991. – № 47, ст. 646.
7. Чемерис О. Програмно-цільовий підхід до формування привабливого інвестиційного клімату в регіоні на прикладі Львівської області / О. Чемерис // Збірник наукових праць „Ефективність державного управління”. – 2009. – № 21. – С. 309–319.
8. Давидов І. Г. Інституційні проблеми приватизації та її вплив на національну економіку / І. Г. Давидов // Науковий вісник НЛТУ України. – 2007. – №17.1. – С. 202–208.
9. Глуценко С. В. Реформування банківської системи країн Центральної та Східної Європи / С. В. Глуценко // Наукові записки. Т. 30. Економічні науки. – 2004. – С. 39–47.
10. Бутов А. М. Формування і розвиток банківської системи України в умовах трансформаційних процесів / А. М. Бутов, І. Є. Колодій // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.5. – С.139–146.

## ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙ

**Анотація.** Проведено аналіз показників економічної ефективності, які відображають ефективність інновацій з точки зору інтересів усього національного господарства, регіонів, галузей виробництва та організацій, що беруть участь у інноваційно-інвестиційних проектах. При відборі інновацій і розрахунках показників економічної ефективності пропонується брати до уваги кінцеві виробничі, соціальні, екологічні, прямі та побічні фінансові результати, кредитні позички, інвестиції інших держав, банків, фірм тощо.

**Ключові слова:** галузь виробництва, ефективність інновацій, національна економічна система, організація, показники економічної ефективності

Odrekhivskiy M., Nakonechnyi B.

## THE ECONOMIC ANALYSIS OF THE ECONOMIC EFFICIENCY INDICATORS OF INNOVATIONS

**Summary.** The paper presents the analysis of indicators of economic efficiency that reflect the efficiency of innovations, with a focus on interests of the national economic system, regional, industrial and enterprise levels. While choosing the innovations and calculating the indicators of economic efficiency, it is proposed to account for the final production, social, ecological, direct and indirect financial results, credit loans, foreign investments, banks and companies, etc.

**Keywords:** branch of industry, efficiency of innovations, national economic system, organization, indicators of economic efficiency

### 1. Вступ

У загальному вигляді економічна ефективність інновацій визначається порівнянням результатів із витратами, що забезпечили цей результат. Щодо визначення ефективності інноваційної діяльності такий підхід є особливо актуальним. Справді, одержуючи інновацію (у вигляді нового продукту, технології, методів організації й управління), що є результатом інноваційного процесу, важливо не тільки одержати нововведення з мінімальними витратами, а й саме нововведення як цінність, що має бути корисною та потрібною, тобто відповідати певним вимогам і з боку підприємства, що ініціює його впровадження, і з боку споживачів цієї інновації.

Для оцінки економічної ефективності інновацій у вітчизняній практиці використовується система показників, які широко висвітлюються у літературі [2, 3, 6-9, 11]. Ці показники відображають співвідношення витрат і отриманих результатів, тобто тих вигод, які будуть одержані від реалізації інновацій. Показники економічної ефективності відображають ефективність інновацій з точки зору інтересів усього національного господарства, а також регіонів, галузей виробництва, організацій, що беруть участь в інноваційно-інвестиційному проекті. При відборі інновацій та розрахунках показників ефективності на рівні національного господарства беруться до уваги такі результати проекту: кінцеві виробничі результати (дохід від реалізації нових товарів та послуг, інтелектуальної власності – ліцензій, ноу-

хау, програм для ЕОМ тощо); соціальні й екологічні результати, розраховані виходячи зі спільних дій учасників проекту у регіонах; прямі фінансові результати; кредитні позички, інвестиції інших держав, банків, фірм тощо; побічні фінансові результати, що їх зумовлюють при здійсненні проекту: зміни доходів сторонніх організацій і громадян, ринкової вартості земельних ділянок, будівельних споруд, втрати природних ресурсів та інші надзвичайні ситуації. До складу витрат [10] включаються передбачені і необхідні для реалізації побічні та одночасні витрати всіх учасників проекту, обчислені без повторного врахування однакових витрат одних учасників у складі результатів інших.

Аналізуючи дослідження учених, зазначимо, що існуючі підходи до оцінювання ефективності інновацій не відображають усіх складових інноваційного процесу. Досі в економічній науці не сформовано узагальнюючі методичні основи до аналізу інноваційної діяльності. Тому необхідно систематизувати напрацювання і створити комплексну систему показників оцінювання ефективності інновацій.

### 2. Аналіз показників оцінки економічної ефективності інновацій

При розрахунку ефективності слід обов'язково враховувати зміну вартості грошей у часі, оскільки від вкладення інвестицій до отримання прибутку минає чимало часу. З огляду на це необхідне дотримання таких принципів: оцінювання ефективності використання інвестованого капіталу здійснюється

зіставленням грошового потоку, який формується у процесі реалізації інноваційного проекту, та початкових інвестицій, проект вважається ефективним, якщо забезпечується повернення початкової суми інвестицій та обумовлена дохідність для інвестора, що надав капітал; інвестований капітал і грошові потоки, які генеруються цим капіталом (отримані від продажу нової продукції), зводяться до теперішнього розрахункового періоду, який зазвичай визначається роком початку реалізації проекту; процес дисконтування капіталовкладень і грошових потоків здійснюється за різними ставками дисконту, які визначаються залежно від особливостей інноваційних проектів. При визначенні ставки дисконту враховується структура інвестицій та вартість окремих складових капіталу.

Для швидкої і наближеної оцінки економічної привабливості інновацій, як правило, використовуються статистичні методи оцінки економічної ефективності, які належать до простих методів. Вони можуть бути рекомендовані для застосування на ранніх стадіях експертизи інноваційних проектів, а також для проектів, які мають відносно короткий інвестиційний період. До найбільш часто використовуваних у практиці економічного аналізу показників оцінки економічної ефективності проектів належать [5, 6, 9, 12]: сумарний (або середньорічний) прибуток, отриманий у результаті реалізації проекту; рентабельність інвестицій (проста норма прибутку); період окупності (термін повернення) інвестицій. Показники прибутковості проекту характеризують величину чистого прибутку, яку отримують учасники проекту у результаті його реалізації. Сумарний прибуток визначається як різниця сукупних вартісних результатів і витрат, викликаних реалізацією проекту:

$$n = \sum_{t=0}^T (P_t - Z_t), \quad (1)$$

де  $P_t$  – вартісна оцінка результатів, отриманих учасником проекту протягом  $t$ -го інтервалу часу;

$Z_t$  – сукупні витрати, здійснені учасником проекту протягом  $t$ -го інтервалу часу;

$T$  – інвестиційний період, тобто період життєвого циклу проекту.

Середньорічний прибуток є розрахунковим показником, що визначає усереднену величину чистого прибутку, яку отримує учасник проекту протягом року:

$$n_c = \frac{1}{T} \sum_{t=0}^T (P_t - Z_t), \quad (2)$$

де  $T$  – тривалість інвестиційного періоду, років.

Проект можна вважати економічно привабливим, якщо ці показники позитивні, в іншому випадку проект – збитковий. Показники прибутковості можуть розраховуватися щодо різних економічних суб'єктів, зацікавлених в участі у проекті. Для кожного з них змінюються лише зміст та значення вартісних оцінок результатів і затрат. Так, для потенційного інвестора економічними результатами реалізації проекту виступають очікувані доходи (наприклад, дивіденди), отримані ним протягом періоду реалізації проекту. Для кредитора економічним

результатом є платежі за виданий кредит, інвестований у проект.

Рентабельність інвестицій ( $ROI$  – Return On Investments) дає можливість встановити не тільки факт прибутковості проекту, але й оцінити ступінь його прибутковості. Показник рентабельності інвестицій (проста норма прибутку) визначається як відношення річного прибутку до вкладених у проект інвестицій:

$$ROI = \frac{P}{I}, \quad (3)$$

де  $P$  – прибуток від реалізації проекту;

$I$  – початкові інвестиції у проект.

Показник рентабельності інвестицій може бути розрахований за даними одного з років реалізації проекту (зазвичай для цього вибирається рік, який відповідає реалізації проекту на повну виробничу потужність чи потужність надання послуг), за окремими роками реалізації проекту при різному ступені використання виробничих потужностей або за середнім показником чистого прибутку. Окрім того, залежно від цілей економічного аналізу, можуть використовуватися різні показники прибутку та інвестованого капіталу. Так, для оцінки норми прибутку на повний вкладений капітал використовується показник:

$$ROI = \frac{P+r}{I}, \quad (4)$$

де  $r$  – процентні платежі, які виплачуються кредитору, а норма прибутку на оплачений акціонерний капітал розраховується за формулою:

$$ROI = \frac{P}{I_A}, \quad (5)$$

де  $I_A$  – акціонерний капітал.

Період окупності інвестицій визначає проміжок часу від початку інвестування проекту до моменту, коли чистий дохід від реалізації повністю окупляє початкові вкладення у нього. Вважається, що чим менший період окупності проекту, тим швидше початкові вкладення повертаються інвестору, тим проект є більш привабливим. Для проектів, які характеризуються постійним за величиною чистим доходом  $P_0$ , що рівномірно надходить, і одночасними капітальними вкладеннями у проект  $I$ , період окупності  $T_{ок}$ , може бути розрахований за формулою:

$$T_{ок} = \frac{I}{P_0} = \frac{1}{ROI}. \quad (6)$$

Грошовий потік утворюється як сукупність грошових засобів, які реально надходять на рахунки чи у касу господарюючого суб'єкта у результаті реалізації проекту (вхідний грошовий потік) і виплачуваних ним зовнішнім агентам (вихідний грошовий потік).

Вхідний грошовий потік – це фінансові результати проекту, джерелами утворення яких можуть виступати: дохід від реалізації продукції (робіт, послуг); кредити і позики зовнішніх агентів; акціонерний капітал, залучений за рахунок додаткової емісії акцій; дохід від реалізації активів, залучених у проект і оцінених на момент його завершення; інші позареалізаційні доходи, пов'язані з конкретним проектом.

Вихідний грошовий потік включає інвестиційні витрати, які визначають величину початкових капітальних вкладень у проект, а також поточні фінансові платежі за проектом, які включають виробничо-збутові витрати без врахування амортизаційних відрахувань на основні активи, вкладені у проект; платежі за кредити і позики; податкові виплати; інші платежі з прибутку, включаючи виплати дивідендів на додатковий акціонерний капітал.

Чистий грошовий потік визначається як різниця між реальним припливом і реальним відпливом грошових ресурсів, здійснюваних протягом визначеного інтервалу часу інвестиційного періоду:

$$NCF_t = CIF_t - COF_t, \quad (7)$$

де  $NCF_t$  – чистий грошовий потік в інтервалі часу  $t$ ;

$CIF_t$  – вхідний грошовий потік в інтервалі  $t$ ;

$COF_t$  – вихідний грошовий потік в інтервалі  $t$ .

При прогнозуванні фінансових показників проекту за інтервал інвестиційного періоду можуть бути прийняті місяць, квартал чи рік. При виборі конкретного інтервалу необхідно виходити, по-перше, із запланованої періодичності грошових надходжень і платежів, та, по-друге, з прийнятної точності отримання прогнозів за кожним інтервалом.

Для оцінки економічної ефективності інноваційних проектів слід враховувати різну цінність для потенційних учасників проекту грошових засобів, отриманих чи витрачених ними в різні моменти часу. Співмірність різночасових грошових потоків, які утворюються при реалізації проекту, здійснюється шляхом дисконтування. Дисконтування – це перерахунок вигод і витрат для кожного розрахункового періоду за допомогою норми (ставки) дисконту [6, с. 449]. Воно ґрунтується на використанні техніки складних відсотків.

Приведення до базисного періоду витрат і вигод  $t$ -го розрахункового періоду проекту здійснюється їхнім множенням на коефіцієнт дисконтування  $a_t$ , що визначається для постійної норми дисконту  $E$  як:

$$a_t = \frac{1}{(1 + E)^t}, \quad (8)$$

де  $t$  – номер кроку розрахунку.

З погляду інвесторів, сума, яку вони одержать у майбутньому, має тим меншу цінність, чим довше її доводиться чекати, оскільки більшою буде сума витрачених за період очікуваних доходів. Результат порівняння двох проектів з різним розподілом витрат і вигод у часі може істотно залежати від норми дисконту. У стабільній ринковій економіці величина норми дисконту щодо власного капіталу визначається депозитним відсотком закладами з урахуванням інфляції та ризиків проекту. Якщо норма дисконту буде нижчою від депозитного відсотка, інвестори надаватимуть перевагу банківським депозитам. Якщо норма дисконту істотно перевищуватиме депозитний банківський відсоток (з урахуванням інфляції ті інвестиційних ризиків), виникне підвищений попит на гроші, а отже, – підвищиться банківський відсоток.

Норма дисконту позичкового капіталу – відповідна відсоткова ставка, яка визначається умовами відсоткових виплат і погашення позик.

У разі змішаного капіталу норму дисконту можна визначити як середньозважену вартість капіталу, розраховану з огляду на структуру капіталу, податкову систему, умови виплат тощо. Таким чином, якщо є  $n$  видів капіталу, вартість кожного з яких після сплати податків дорівнює  $E_i$ , і його частка у загальному капіталі становить  $A_i$ , то норма дисконту  $E$  приблизно дорівнює:

$$E = \sum_{i=1}^n E_i * A_i. \quad (9)$$

За перехідної економіки, коли депозитний відсоток закладами не визначає реальної ціни грошей, для оцінювання ефективності проекту норма дисконту визначається суб'єктом господарської діяльності з урахуванням альтернативних і доступних на ринку вкладень з порівняним ризиком.

Використовувані на практиці методи оцінювання економічної ефективності включають розрахунок кількох показників [1,4,6-9]: інтегрованого показника ефективності, розрахованого на основі чистої теперішньої (дисконтованої) вартості; індексу рентабельності інвестицій; внутрішньої норми рентабельності (доходності); терміну окупності; точки безбитковості проекту.

Чиста теперішня вартість  $ЧТВ$  (або інтегральний ефект) – це різниця результатів і витрат за розрахунковий період, приведених до одного, як правило, початкового року, тобто з урахуванням їх дисконтування:

$$ЧТВ = \sum_{t=0}^{T_p} (D_t - B_t) a_t, \quad (10)$$

де  $T_p$  – розрахунковий рік;  $D_t$  – доходи у  $t$ -й рік;

$B_t$  – інноваційні витрати у  $t$ -й рік;

$a_t$  – коефіцієнт дисконтування.

Рішення доцільно впроваджувати, якщо  $ЧТВ$  позитивна. Найскладнішим у розрахунку  $ЧТВ$  є прогнозування величини грошових потоків, точність якого великою мірою залежить від зовнішніх умов господарської діяльності – рівня інфляції, змін цін на ресурси, зміни попиту на продукцію внаслідок появи конкурентів тощо. Тому розрахунок  $ЧТВ$  слід супроводжувати аналізом чутливості проекту до ризику.

Аналіз чутливості – це техніка аналізу проектного ризику, яка показує, як зміниться значення чистого дисконтованого доходу (або чистої теперішньої вартості –  $ЧТВ$ ) при заданій зміні вхідної змінної за інших умов. Метод передбачає: визначення ключових змінних, які впливають на значення  $ЧТВ$ ; встановлення аналітичної залежності  $ЧТВ$  від ключових змінних; розрахунок базової ситуації (встановлення очікуваного значення  $ЧТВ$  при очікуваних значеннях ключових змінних); зміну однієї з вхідних змінних на потрібну величину (зазвичай на 10%), при цьому всі інші значення фіксовані, що проводиться послідовно для всіх вхідних змінних; розрахунок нового значення та його зміни у %; розрахунок критичних значень змінних проекту та визначення найчутливіших з них; критичне значення показника – значення, за якого чиста теперішня вартість дорівнює нулю ( $ЧТВ=0$ ); аналіз отриманих

результатів і визначення чутливості  $ЧТВ$  до зміни вхідних параметрів.

Аналіз чутливості простий у практичному застосуванні, але він розглядає вплив кожної змінної на результуючу величину окремо. Однак на практиці всі змінні впливають на результати реалізації проекту одночасно, погіршуючи або поліпшуючи результуючу величину.

Як правило, рішення про інвестування коштів у інноваційний проект приймають за наявності альтернативних варіантів проектів та їх зіставлення за вигідністю. Якщо величина  $ЧТВ$  виявилася позитивною для всіх альтернативних проектів, необхідно вибрати той, де  $ЧТВ$  буде більшою.

Індекс рентабельності інвестицій  $J_R$  – відношення приведених доходів до приведених на цю ж дату витрат, що супроводжують реалізацію інноваційного проекту. Розраховують індекс рентабельності здійснюють за формулою:

$$J_R = \frac{\sum_{t=0}^{T_P} D_t a_t}{\sum_{t=0}^{T_P} B_t a_t}, \quad (11)$$

де  $D_t$  – дохід у період  $t$ ;

$B_t$  – розмір інвестицій в інновації у період  $t$ .

Індекс рентабельності чітко пов'язаний з  $ЧТВ$ . Якщо  $ЧТВ$  позитивна, то індекс рентабельності  $J_R > 1$ , і навпаки. При  $J_R > 1$  інноваційний проект вважається економічно ефективним, а якщо  $J_R < 1$  – не ефективним. Цей показник доцільно використовувати для порівняння кількох альтернативних проектів. За жорсткого дефіциту коштів перевагу слід надавати тим, для яких індекс рентабельності є найвищим.

Внутрішня норма рентабельності ( $BHP$ ) показує ту норму дисконту  $E_R$ , за якої величина дисконтованих доходів за певне число років досягає рівня інвестиційних вкладень у реалізацію проекту. У такому разі доходи і витрати проекту визначаються зведенням до розрахункового моменту:

$$D = \sum_{t=1}^T \frac{D_t}{(1+E_p)^t}; \quad B = \sum_{t=1}^T \frac{B_t}{(1+E_p)^t}. \quad (12)$$

Отже, норма рентабельності – це таке прогнозоване значення рентабельності, яке забезпечує рівність нулю інтегрального ефекту, розрахованого на економічний термін життя інноваційного проекту. Вона дорівнює максимальному відсотку за позиками, який можна платити за використання необхідних ресурсів, залишаючись при цьому на беззбитковому рівні.

Розрахунок внутрішньої норми рентабельності здійснюють методом послідовних наближень величини  $ЧТВ$  до нуля за різних ставок дисконту. На практиці можна застосовувати таку формулу:

$$E_p = A + \frac{\alpha(B-A)}{(\alpha-\epsilon)}, \quad (13)$$

де  $A$  – величина ставки дисконту, за якої  $ЧТВ$  позитивна;

$B$  – величина ставки дисконту, за якої  $ЧТВ$  негативна;

$\alpha$  – величина позитивної  $ЧТВ$  за величини ставки дисконту  $A$ ;

$\epsilon$  – величина негативної  $ЧТВ$  за величини ставки дисконту  $B$ .

Якщо значення  $BHP$  проекту для приватних інвесторів більше за існуючу ставку рефінансування банків, а для держави – за нормативну ставку дисконту, і більше за  $BHP$  альтернативних варіантів проекту з врахуванням ступеня ризику, то рішення про його інвестування може бути позитивним.

Термін окупності інноваційного проекту – період, протягом якого додатковий прибуток, отриманий внаслідок реалізації інноваційного проекту, забезпечить повернення вкладених інвестицій. Його розрахунок також базується на грошовому потоці з його дисконтуванням та приведенням до початкової (теперішньої) вартості. Необхідність такого розрахунку викликана бажанням інвестора впевнитися, що термін повернення інвестицій буде не надто великим, оскільки ризику інвестування у ринкових умовах є тим більшими, чим триваліший час їхньої окупності. За цей час можуть змінитися і кон'юнктура ринку, і ціни. Крім того, у галузях із високими темпами НТП поява нових технологій на час, коли інвестиції ще не окупилися, може швидко їх знецінити.

Період окупності інноваційного проекту розраховують за формулою:

$$T_o = \frac{III}{D}, \quad (14)$$

де  $III$  – початкові інвестиції у проект;

$D$  – прогнозні щорічні грошові доходи.

Оскільки щорічні грошові доходи змінюються протягом життєвого циклу інноваційного продукту, то розрахунок слід робити на їхню усереднену величину. Є й інший спосіб розрахунку терміну окупності, який ґрунтується на поетапному відніманні від величини початкових інвестицій прогнозного річного грошового доходу у відповідному році. При цьому кожна наступна стадія розрахунку передбачає зменшення початкових інвестицій на величину доходу, враховану на попередній стадії розрахунку. Кількість стадій розрахунку, в яких отримано позитивну величину, дасть кількість цілих років окупності. Розрахунок закінчується, коли залишок початкових інвестицій буде меншим від прогнозного річного доходу наступного періоду. Для останнього періоду можна визначити і кількість місяців, протягом яких інвестиції окупляться. Отже, другий спосіб є точнішим від першого.

Точка беззбитковості – використовується для визначення того обсягу нової продукції, який потрібно реалізувати на ринку за прогнозного рівня цін на неї, досягнення якого забезпечуватиме прибутковість проекту. Точку беззбитковості (критичний обсяг продукції) можна розраховувати у натуральних одиницях за формулою:

$$V_{крит} = \frac{C_{уп}}{Ц_{од} - B_{зм}}, \quad (15)$$

де  $C_{уп}$  – умовно-постійні витрати підприємства, грн.;

$Ц_{од}$  – ціна одиниці продукції, грн.;

$B_{зм}$  – змінні витрати на одиницю продукції, грн.

У вартісному вираженні критичний обсяг визначають за формулою:

$$V_{крит} = \frac{C_{уп}}{1 - m_{зм}}, \quad (16)$$

де  $m_{зм}$  – частка змінних витрат у ціні продукції.

За наявності альтернативних варіантів реалізації інновацій приймають той з них, що забезпечить більший запас фінансової міцності. Ним є різниця між прогнозним рівнем попиту на продукцію і критичним її обсягом.

### 3. Висновки

Основними показниками економічної ефективності, які відображають ефективність інновацій з точки зору інтересів усього національного господарства, регіонів, галузей виробництва та організацій, що беруть участь у інноваційно-інвестиційних проєктах є такі: сумарний (або середньорічний) прибуток, отриманий у результаті реалізації інновацій; рентабельність інвестицій (проста норма прибутку); термін повернення інвестицій; інтегрований показник ефективності; індекс рентабельності інвестицій; внутрішня норма рентабельності (доходності); термін окупності; точка беззбитковості інновацій. Проаналізовані показники оцінки економічної ефективності інновацій можуть знайти широке застосування на практиці і якщо дані показники свідчать про економічну вигідність інновації у межах її життєвого циклу, за відповідних рівнів попиту та цін на продукцію, то приймається позитивне рішення про інвестування інновацій.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: моногр. / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент / В. О. Василенко, В. Г. Шматько; за ред. В. О. Василенко. – К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
3. Власова А. М. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / А. М. Власова, Н. В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 1997. – 92 с.
4. Давила Т. Працююча інновація: Як управляти нею, вимірювати її та здобувати з неї вигоду / Т. Давила, Дж. Епштейн Мар, Роберт. Шелтон; [пер. з англ.] – Дніпропетровськ, 2007. – 320 с.
5. Дантон Э. Инновации: как определять тенденции и извлекать выгоду / Э. Дантон – М., 2006. – 304 с.
6. Инновационный менеджмент : справочное пособие / под ред. П. Н. Завлина ; изд. 2-е перераб. и доп.]. – М. : ЦИСН, 1998. – 558 с.
7. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / Н. В. Краснокутська – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
8. Одрехівський М. В. Математичні моделі оцінки та прогнозування ефективності інновацій / М. В. Одрехівський // Моделі управління в ринковій економіці: Сб. науч. тр. Общ. ред и предисл. Ю.Г. Лисенко. – Донецк: ДонНУ, 2009. – Спец. выпуск. – С. 37–44.
9. Одрехівський М. В. Маркетингово-орієнтоване управління рекреаційними інноваційними підприємствами / М. В. Одрехівський. – Дрогобич, РВ ДДПУ, 2009. – 488 с.
10. Стельмашук А. М. Економіка і організація інноваційної діяльності / А. М. Стельмашук. – Тернопіль, 2001. – 176 с.
11. Такер Р. Инновации как формула роста. Новое будущее ведущих компаний / Р. Такер ; [пер. с англ.]. – М., 2006. – 240 с.
12. Яковлев А. І. Управління інвестиційною та інноваційною діяльністю на основі проєктного аналізу : навч. посіб. / А. І. Яковлев. – К.: УАДУ, 1998. – 118 с.



# 3. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 657.474:65.012.8+33

Сопко В. В.

## ОЦІНКА КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕЛЕМЕНТ ГАРАНТУВАННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

*Анотація.* Розглянуто проблеми оцінки капіталу підприємства як елементу гарантування його економічної безпеки й окреслено шляхи їх подолання, зроблено акцент на наявність облікового та економічного підходу до оцінки капіталу.

*Ключові слова:* оцінка капіталу, економічна діяльність, економічна безпека, облік

Sopko V.

## EVALUATION OF THE EQUITY CAPITAL AS AN ELEMENT OF ECONOMIC SECURITY

*Summary.* The problems of estimation of capital of enterprise as an element of economic security are discussed, with the approaches for its attaining being discussed in detail. An analytical focus is given to issues of accounting and economic approaches for the estimation of equity capital.

*Keywords:* estimation of capital, economic activity, economic security, accounting

### 1. Вступ

Успішність діяльності господарюючого суб'єкта у сучасних умовах багато у чому залежить від організації його економічної безпеки. Беручи до уваги зростання невизначеності зовнішнього середовища, кризові ситуації, поглиблення соціально-економічних ризиків, зростання політичної і соціальної нестабільності у суспільстві, конкурентну боротьбу з поглинаннями одних суб'єктів господарювання іншими та деякі інші фактори, що впливають на успішність бізнесу, необхідно відзначити, що ефективність організації економічної безпеки підприємства суттєво впливає як на саме ведення його господарської діяльності, так і на отриманий ним фінансовий результат.

Ключову роль у забезпеченні фінансово-господарської діяльності та досягненні мети підприємництва – отриманні прибутку – відіграє капітал суб'єкта господарювання, який є джерелом формування його господарських засобів та ресурсів. У зв'язку з цим, вирішення існуючих проблем оцінки капіталу підприємства є питаннями вкрай важливими та актуальними. Трансформація національної економіки, яка відбувається в сучасних умовах вимагає врахування нових позицій та підходів до ряду економічних категорій, включаючи досліджувані нами.

Варто зауважити, що теоретичні основи, а також практику здійснення оцінки капіталу (пасивів) підприємства досліджувало широке коло як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед них найбільш фундаментальними є праці М. Т. Білухи, І. О. Бланка, Я. Ф. Бригхема, Ф. Ф. Бутинця, А. М. Герасимовича,

С. Ф. Голова, Г. М. Давидова, А. М. Кузьмінського, М. В. Кужельного, Я. В. Соколова, В. В. Сопка та низки інших. Проте низка суттєвих проблем залишилися не вирішеними.

Метою дослідження є виявлення проблем оцінки капіталу підприємства як елементів економічної безпеки підприємства та визначення шляхів їх подолання.

### 2. Оцінка капіталу в умовах ринку

Незважаючи на впровадження у вітчизняну практику національних Положень бухгалтерського обліку, в основі розробки яких лежало врахування міжнародних принципів (у тому числі щодо питань оцінки пасивів) в Україні, на жаль, не достатньо уваги приділяється теоретичному обґрунтуванню можливостей використання системи оцінки для прийняття управлінських рішень, рішень щодо інвестування та визначення ефективності використання власного й тимчасово залученого капіталу підприємства, що, у свою чергу, помітно впливає на економічну безпеку підприємства. Наприклад, однією з таких проблем є те, що як в міжнародній, так і у вітчизняній практиці загальна величина власного капіталу, визначається за залишковим принципом (виходячи з балансового методу: Власний Капітал = Активи – Зобов'язання). Тобто на обсяг власних інвестиційних ресурсів з точки зору теорії впливає не стільки величина того чи іншого виду капіталу, скільки реальна оцінка активів і стан розрахунків з кредитором. Така суперечлива позиція вимагає подальшого дослідження і вирішення. Однак не лише з цього слід виходити.

У системі теоретичних основ формування капіталу, як справедливо зазначає І. О. Бланк [4], важливу роль відіграє поняття його вартості. У даному випадку автор акцентує увагу на економічній оцінці капіталу, яка в умовах ринку набуває все більшого значення й надзвичайно активно використовується у міжнародній практиці.

Виходячи з вищенаведеного, варто розмежувати так звану “бухгалтерську” та “економічну” оцінку, адже остання здійснюється на підставі першої шляхом застосування відповідних розрахунків. Однак необхідно прагнути до формування загальнометодологічного наукового підходу, здатного забезпечити реальність цих розрахунків, а також слугувати базовим інструментом обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та раціонального формування й використання його капіталу.

Щодо бухгалтерської оцінки капіталу вітчизняних підприємств, то усі ключові положення визначені Законом України „Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” [7], а також Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Загальнометодологічною основою оцінки переважної більшості статей пасиву є історична (фактична) собівартість (що задекларовано вищевказаним законом). Проте існують також підходи, які базуються на застосуванні низки інших принципів бухгалтерського обліку, особливо переваги змісту над формою, достовірність та інші.

### **3. Проблеми оцінки зобов'язань підприємства**

Особливо багато проблем існує у питаннях здійснення оцінки такої складової пасиву, як зобов'язання.

Для визначення балансової вартості зобов'язань використовують такі види оцінок:

- історична собівартість;
- поточна собівартість;
- вартість розрахунку (платежу);
- теперішня вартість.

У випадку необхідності застосування поточної, теперішньої та розрахункової вартості (вартість платежу) найчастіше виникають проблеми при здійсненні оцінки зобов'язань. Загалом умовою визнання зобов'язання у балансі є можливість його достовірної оцінки. Тобто найбільш вдалою і зрозумілою є оцінка, встановлена за даними бухгалтерського обліку, відображена у первинних документах. Проте не завжди це можливо. Врахування критерію достовірності стосується й тих ситуацій, коли сума платежу по зобов'язанню залежить від подальших подій. Наприклад, якщо умовами договору визначено, що сума авансового платежу за визначену кількість та якість товару може бути скоригована постачальником у випадку зміни курсу іноземної валюти по відношенню до гривні, або можливим є варіант застосування знижки в оплаті в разі оплати зобов'язання у більш короткі терміни.

Аналогічна ситуація виникає у випадку, коли фірма – виробник бере на себе зобов'язання з гарантійного обслуговування чи заміни (у випадку

неможливості усунення псування) протягом встановленого терміну. Характерною рисою подібних зобов'язань є залежність від майбутніх подій. Реально встановити обсяг таких зобов'язань неможливо, тому за основу оцінки береться сума, що визначається із застосуванням попередніх аналітичних чи експертних оцінок. Вказані зобов'язання в обліку відображаються у вигляді резервів та показуються у II розділі пасиву балансу “Забезпечення наступних витрат і платежів” у тому звітному періоді, коли була реалізована продукція. Враховуючи сучасні особливості розвитку національної економіки, при оцінці вказаних зобов'язань доцільно було б враховувати середній відсоток фактично досягнутого рівня у минулому звітному періоді, скоригований на офіційний (чи прогнозний) рівень інфляції звітного періоду.

### **4. Показники вартості капіталу в управлінні підприємством**

Не менш важливою складовою загальної оцінки капіталу є оцінка їх з точки зору економіки, а саме: розгляд капіталу як фактора виробництва, який, маючи свою власну вартість, здатний приносити дохід. Економічні показники вартості капіталу важливі практично для усіх користувачів, як внутрішніх, так і зовнішніх. Зокрема, для власників та працівників зацікавленість виникає щодо рівня витрат, використаних на залучення та обслуговування фінансових потоків (капіталу), тобто йдеться про те, яку ціну суб'єкт господарювання платить за використання капіталу і чи є це вигідно для нього. Для інвесторів і кредиторів рівень вартості капіталу оцінюється з точки зору можливих доходів, що будуть отримані у випадку його вкладення в бізнес. У даному випадку мова може йти як про абсолютний, так і про відносний показники.

Загалом використання показників оцінки капіталу, особливо з урахуванням економічного напрямку, необхідне для прийняття рішень (у тому числі управлінських) з таких питань:

- при виборі напрямку й схеми фінансування нового бізнесу (слід прорахувати усі альтернативні варіанти);
- при визначенні ринкової вартості суб'єкта господарювання (з метою продажу);
- при проведенні оцінки рівня прибутковості;
- при оцінці сукупних ризиків фінансово-господарської діяльності;
- у випадку необхідності прийняття рішення про злиття чи навпаки поділ підприємства;
- з метою розробки політики фінансування оборотних і необоротних активів та ін.

Варто зазначити, що при оцінці вартості капіталу в економічній літературі [4] рекомендується розмежовувати його за компонентами (елементами). Такий підхід виправданий і обґрунтовується тим, що різні види капіталу здатні приносити різний дохід (можливий і варіант отримання збитків). Економічний підхід у цих питаннях вирізняє є те, що в якості елементів капіталу рекомендується використовувати капітал, що залучається шляхом реінвестування отриманого підприємством прибутку,

емісії привілейованих акцій, емісії простих акцій, отримання банківського кредиту, емісії облігацій, фінансового лізингу. Вищевказані елементи дещо відрізняються від складових джерел формування господарських засобів, які відображаються в обліку та балансі. Наприклад, незважаючи на різноманітність у назві перша складова в бухгалтерському обліку класифікується як нерозподілений прибуток, друга – як цінні папери, кредити розрізняються за термінами погашення (довгострокові та короткострокові) тощо. Як бачимо, зведення облікових складових пасивів до економічних – цілком можливе. Отже суттєва реорганізація обліку та його даних з цього приводу не потрібна. Важливо лише правильно обрати розрахункові показники та науково обґрунтувати механізм їх розрахунку.

### 5. Висновки

Таким чином, розглянуті підходи та проблеми з точки зору теорії можуть бути вирішені шляхом використання певних трансформаційних процесів наявної облікової інформації, а поєднання бухгалтерської оцінки з економічною служитиме базою та обґрунтуванням прийняття управлінських рішень, що, у свою чергу, підвищить економічну безпеку підприємства.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баяндин Н. И. Технологии безопасности бизнеса: введение в конкурентную разведку: учебн.-

практ. пособие / Н. И. Баяндин. – М.: Юристъ, 2002. – 317 с.

2. Белоусова І. А. Управлінський облік – інформаційна складова економічної безпеки підприємства: монографія / І. А. Белоусова. – К. : Дорадо-Друк, 2010. – 432 с.

3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. Учебный курс / И. А. Бланк. — К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.

4. Бланк И. А. Управление использованием капитала. / И. А. Бланк. – М.: Омега-Л, 2008. – 656 с.

5. Галасюк В. В. Проблемы теории принятия экономических решений / В. В. Галасюк; Консалтинговая группа "КАУПЕРВУД", Институт системных исследований интеллектуальной собственности. – Д.: Наука и образование, 2000. – 296 с.

6. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклад та коментарі: практич. посібник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – К., 2006. – 860 с.

7. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. № 996-ХІУ зі змінами і доповненнями. // Електронна бібліотека “Юрист-плюс”. – К. : ЦКТ, 2000.

8. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.

## 4. КООПЕРАТИВНЕ БУДІВНИЦТВО

УДК 061.5+330.145

Блонська В. І., Толопка Н. Б.

### ОЦІНКА ДОСТАТНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ АВАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ У ПІДПРИЄМСТВА СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛСПОЖИВСПЛКИ)

*Анотація.* Досліджуються особливості формування та кругообігу оборотних коштів для підприємств споживчої кооперації. Проводиться оцінка показників власних коштів та їх розміщення у підприємствах Львівської облспоживсплки. Аналізуються показники ефективності формування та використання оборотних коштів. Застосовано моделі оцінки фінансової стабільності та можливості банкрутства об'єктів дослідження за даних параметрів функціонування. Визначено основні шляхи і практичні напрями поповнення та мобілізації оборотних коштів для підприємств споживчої кооперації.

*Ключові слова:* оборотні кошти, підприємства споживчої кооперації, показники управління, ефективність авансування оборотних коштів

Blonska V., Tolopka N.

### EMPIRICAL ESTIMATION OF SUSTAINABILITY AND EFFICIENCY OF CURRENT ASSETS OF THE CONSUMER CO-OPERATIVES (ON THE EXAMPLE OF THE LVIV UNION OF CONSUMER COOPERATIVES)

*Summary.* Specific features of forming and flow of current assets for the consumer cooperatives are studied. Indexes of current assets and their location among individual enterprises of the Lviv regional union of consumer cooperatives. Indicators of effectiveness of accumulation and utilization of current assets are analyzed. Models of the financial stability and conditional probability of bankruptcy are applied. Main approaches and applied directions for mobilization of current assets for the enterprises of consumer cooperation are determined.

*Keywords:* current, consumer co-operation, management indexes, efficiency of advancement of current assets

#### 1. Вступ

Розвиток сучасної інфраструктури підприємств споживчої кооперації стримується багатьма причинами об'єктивного і суб'єктивного характеру: недоліком фінансових ресурсів, неприйнятною системою кредитування, відсутністю зв'язаності в роботі торгових і транспортних підприємств, відсутністю в регіонах чітких стратегій розвитку структури роздрібної та оптової торгівлі і ін. Однією із вагомих проблем для стратегічного розвитку діяльності торговельних підприємств системи споживчої кооперації є дефіцит фінансових ресурсів в цілому та оборотних коштів, зокрема.

#### 2. Огляд літературних джерел

Питання методики аналізу, оцінки достатності та ефективності авансування оборотних коштів широко розглядається зарубіжними і вітчизняними науковцями. Вагомий внесок у дослідження даної проблематики внесли Ю.Брігхем [23], І. Бланк [3-5], Дж. К. Ван Хорн [6], О. Вілкул [20], Л. Лігоненко [12-14], С. Лобов [20], В. Нусінов [20], Л. Соляник [18] та інші вчені. У їхніх роботах відображений вітчизняний і закордонний досвід обґрунтування економічної сутності та

процесу формування і використання оборотних коштів підприємства, а також побудова моделей аналізу та ефективного управління ними.

Найширше проблематика коефіцієнтного аналізу управління оборотними коштами через призму розрахунку показників-коефіцієнтів для торговельних підприємств висвітлена у працях І. О. Бланка [3-5], Ю. А. Вериги [8], Л. О. Лігоненко [12-14], А. А. Мазаракі [14], Г. В. Ситника [5], Н. М. Ушакової [14], Р. С. Сороки [20] та інших.

Водночас, враховуючи специфіку галузі споживчої кооперації, необхідно виділити особливості кругообігу оборотних коштів, основні риси їх функціонування при адаптації підприємств даної сфери до ринкових реалій економіки, діагностувати достатність та ефективність авансування оборотних коштів, а на основі визначених тенденцій виділити шляхи та напрями підвищення ефективності управління ними.

Окремі спроби в дослідженні фінансового стану, в тому числі й ефективності управління оборотними коштами підприємств споживчої кооперації, а також напрямів стратегічного розвитку, здійснювали такі вітчизняні вчені, як О. Белей [2], С. Жукевич [10],

Р. Сорока [19] та ін. Однак, вивчення літературних джерел, узагальнення досвіду управління вітчизняними підприємствами, в умовах формування ринкових відносин дозволяє зробити висновок про недосконалість механізмів управління ними в контексті динаміки його розвитку, а в умовах дефіциту фінансових ресурсів за доступною середньозваженою вартістю капіталу, оцінка достатності та ефективності авансування оборотних коштів у підприємствах споживчої кооперації набуває особливої актуальності.

### 3. Особливості формування та кругообігу оборотних коштів для підприємств споживчої кооперації

У підприємствах споживчої кооперації процес функціонування оборотних коштів має певну специфіку. По-перше, споживчі кооперативи за визначенням і по нормах статутної діяльності не мають на основній меті функціонування отримання прибутку, тому розподіл дивідендів не властиво цим економічним суб'єктам. По-друге, багато авторів вважають, що для виконання своєї соціальної функції споживчі кооперативи повинні реалізувати товари пайовикам за цінами дещо нижчими ніж ринкові. Однак, досягнення даного соціального ефекту за значної конкуренції з приватним сектором вкрай важко, адже в цьому випадку виникає проблема не розподілу прибутку, а компенсації витрат, оскільки джерело цієї компенсації в умовах занижених цін відсутнє. Інший прояв цієї проблеми полягає в наданні товарного кредиту населенню. Водночас, у сучасних умовах господарювання та загального дефіциту фінансових ресурсів за прийнятною середньозваженою вартістю капіталу виконання соціальних функцій підприємств споживчої кооперації є частковим або взагалі відсутнім. Тому кругообіг оборотних коштів у підприємствах споживчої

кооперації у сфері торгівлі по суті отримує основні риси ринкової економіки та є типовим для вітчизняного бізнесу.

У мінливих умовах ринкового середовища, при посиленні конкурентної боротьби між підприємствами приватної форми власності та суб'єктами господарювання в системі споживчої кооперації, особливої актуальності набуває ефективне залучення, розподіл та використання фінансових ресурсів, направлене на стратегічний розвиток діяльності як окремих структурних одиниць, так і Укоопспілки в цілому. Безперечним лишається те, що підприємства споживчої кооперації набули рис характерних для ринкових умов господарювання, однак у діяльності системи є певні недоліки, що пов'язані, в першу чергу, із браком фінансових ресурсів, у тому числі і оборотних коштів, при цьому актуальним є вливання додаткового капіталу.

### 4. Оцінка показників обсягу власних коштів та їх розміщення у підприємствах Львівської облспоживспілки

У загальному контексті, власний капітал є основним початковим та умовно безстроковим джерелом фінансування господарської діяльності підприємства, а також джерелом покриття його збитків у разі неефективного управління, виступає одним із найважливіших показників, що використовуються при оцінці фінансового стану підприємства, оскільки показує, з одного боку, ступінь його фінансової самостійності, а з іншого боку – ступінь кредитоспроможності підприємства через призму забезпеченості вимог кредиторів, фактично наявним у підприємства власним капіталом.

Таблиця 1  
Показники обсягу власних коштів та їх розміщення у підприємствах Львівської облспоживспілки за період 2006-2010 рр.

(тис грн)

№ п/п		Роки	Власні кошти	Їх розміщення:					
				Необоротних активах	У тому числі			Власні кошти в обороті	У тому числі у сфері торгівлі
					основні засоби і нематеріальні активи	незавершене будівництво	фінансові інвестиції		
1.	Споживчі товариства	2006	46625	42818	41262	1271	283	3807	4323
		2007	47353	44310	43797	218	292	3043	3171
		2008	50542	45965	45138	312	186	4577	3665
		2009	51373	47289	46237	270	463	4084	3105
		2010	52793	49149	47908	231	691	3644	3084
2.	Підприємства і організації облспоживспілки	2006	54462	51571	42057	2583	5207	2891	1817
		2007	53970	48916	41770	671	4443	5054	2276
		2008	59266	53866	44303	748	4966	5400	3813
		2009	59387	54009	43417	764	6166	5378	1502
		2010	62142	55056	44415	665	6314	7086	1852
3.	Всього по Львівській облспоживспілці	2006	101087	94389	83319	3854	5490	6698	6140
		2007	101323	93226	85567	889	4735	8097	5447
		2008	109808	99831	89441	1060	5152	9977	7478
		2009	110760	101298	89654	1034	6629	9462	4607
		2010	114935	104205	92323	896	7005	10730	4936

## Показники ефективності формування та використання оборотних коштів підприємств Львівської області за період 2006-2010рр.

№ п/п	Показники	Роки					Абсолютне відхилення, ±	
		2006	2007	2008	2009	2010	2010р. до 2009р.	2010р. до 2006р.
		3	4	5	6	7	8	9
1	2	<i>Показники обсягу та структури оборотних коштів</i>						
1.	Обсяг оборотних активів, тис грн	26894	29053	30599	29083	26228	-2855	-666
2.	Літома вага оборотних активів у валовій балансу, %	22,07	23,68	23,40	22,25	19,17	-3,08	-2,90
3.	Обсяг запасів (товарно-матеріальних цінностей), тис грн	18328	18068	18826	18331	16428	-1903	-1900
4.	Літома вага запасів (товарно-матеріальних цінностей) у структурі оборотних активів, %	68,15	62,19	61,52	63,03	62,64	-0,39	-5,51
5.	у т.ч.: обсяг товарних запасів, тис грн	14875	15842	16595	16492	14508	-1984	-367
6.	Літома вага товарних запасів у структурі оборотних активів, %	55,31	54,53	54,23	56,71	55,31	-1,4	0
7.	Обсяг інших запасів, тис грн	3453	2226	2231	1839	1920	81	-1533
8.	Літома вага інших запасів у структурі оборотних активів, %	12,84	7,66	7,29	6,32	7,32	1	-5,52
9.	Обсяг дебіторської заборгованості, тис грн	5905	5017	5694	5724	5535	-189	-370
10.	Літома вага дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів, %	21,96	17,27	18,61	19,68	21,10	1,42	-0,86
11.	у тому числі: обсяг дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, тис грн	2779	2568	2564	2436	2434	-2	-345
12.	Літома вага дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги у структурі оборотних активів, %	10,33	8,84	8,38	8,38	9,28	0,9	-1,05
13.	Обсяг дебіторської заборгованості за розрахунками, тис грн	2577	2095	2744	2782	2324	-458	-253
14.	Літома вага дебіторської заборгованості за розрахунками у структурі оборотних активів, %	9,58	7,21	8,97	9,57	8,86	-0,71	-0,72
15.	Обсяг іншої поточної дебіторської заборгованості, тис грн	549	354	386	506	777	271	228
16.	Літома вага іншої поточної дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів, %	2,04	1,22	1,26	1,74	2,96	1,22	0,92
17.	Обсяг грошових коштів та їх еквівалентів, тис грн	2611	5926	6018	4922	4203	-719	1592
18.	Літома вага грошових коштів та їх еквівалентів у структурі оборотних активів, %	9,71	20,40	19,67	16,92	16,02	-0,9	6,31
19.	Обсяг інших оборотних активів	50	42	61	106	62	-44	12
20.	Літома вага інших оборотних активів у структурі оборотних активів, %	0,19	0,14	0,20	0,36	0,24	-0,12	0,05
		<i>Показники структури джерел фінансування оборотних коштів</i>						
21.	Обсяг власного оборотного капіталу, тис грн	6698	8097	9977	9462	10730	1268	4032
22.	Літома вага власного оборотного капіталу, тис грн	20196	20956	20622	19621	15498	-4123	-4698
23.	Літома вага власного оборотного капіталу у структурі оборотних коштів (коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним капіталом), %	24,91	27,87	32,61	32,53	40,91	8,38	16
24.	Літома вага позиченого капіталу у структурі оборотних коштів, %	75,09	72,13	67,39	67,47	59,09	-8,38	-16
25.	Літома вага позичених оборотних коштів у структурі поточних пасивів, %	0,979	0,986	0,991	0,988	0,985	-0,003	0,006
26.	Коефіцієнт забезпечення товарно-матеріальних запасів власним оборотним капіталом	0,37	0,45	0,53	0,52	0,65	0,13	0,28
27.	Коефіцієнт маневреності	0,066	0,08	0,09	0,085	0,093	0,008	0,027
28.	Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	2,74	2,23	1,89	1,94	1,53	-0,41	-1,21
29.	Коефіцієнт участі товарно-матеріальних запасів у покритті поточних зобов'язань	0,91	0,86	0,91	0,93	1,06	0,13	0,15
30.	Коефіцієнт участі власних оборотних коштів у покритті короткострокових зобов'язань	0,32	0,38	0,48	0,48	0,68	0,2	0,36
31.	Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	3,13	3,85	3,38	3,29	2,65	-0,63	-0,48
32.	Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги	3,94	5,12	4,70	4,81	3,79	-1,02	-0,15
33.	Коефіцієнт співвідношення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та оборотних коштів	0,41	0,45	0,39	0,40	0,35	-0,05	-0,06

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Показники ліквідності</b>								
34.	Коефіцієнт загальної ліквідності	1,30	1,37	1,47	1,46	1,67	0,21	0,37
35.	Коефіцієнт відносної ліквідності	0,41	0,51	0,56	0,54	0,62	0,08	0,21
36.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,13	0,28	0,29	0,25	0,27	0,02	0,14
37.	Коефіцієнт поточної ліквідності кредиторської заборгованості	1,22	1,30	1,43	1,44	1,64	0,2	0,42
<b>Показники оборотності об'єктів кошту</b>								
38.	Оборотність об'єктів кошту, разів	8,2	8,2	8,5	8,3	8,7	0,4	0,5
39.	Оборотність товарно-матеріальних запасів, разів	8,2	8,6	9,1	9,0	10,0	1	1,8
40.	Період обороту оборотних коштів, днів	43,9	44,0	42,2	43,5	41,2	-2,3	-2,7
41.	Період обороту товарно-матеріальних запасів, днів	44,0	41,8	39,6	40,0	36,0	-4	-8
42.	Коефіцієнт закріплення оборотних активів (коефіцієнт достатності оборотних активів для забезпечення товарообороту)	0,12	0,12	0,12	0,12	0,11	-0,01	-0,01
43.	Відхилення оборотності оборотних коштів за рахунок зміни їх середньорічної вартості, днів	x	2,5	2,6	0,02	-3,3	-3,32	x
44.	Відхилення оборотності оборотних коштів за рахунок зміни їх реалізації (товарообороту), днів	x	-2,4	-4,4	1,2	1,0	-0,2	x
45.	Абсолютне вивільнення (звуження) із обороту оборотних коштів, тис грн	x	2159	1546	-1516	-2855	-1339	x
46.	Відносне вивільнення (звуження) із обороту оборотних коштів, %	x	83,2	-1142,1	874,1	-1562,3	-2436,4	x
<b>Показники прибутковості оборотних коштів</b>								
47.	Рентабельність оборотних коштів, %	6,7	11,5	26,5	9,4	9,6	0,2	2,9
48.	Рентабельність власних оборотних коштів, %	27,0	41,1	81,3	28,8	23,4	-5,4	-3,6
49.	Приріст суми прибутку від прискорення оборотності оборотних коштів	x	-5,7	141,6	-231,0	150,8	381,8	x
<b>Показники впливу ефективності управління оборотних коштів на показники діяльності</b>								
50.	Зміна товарообороту за рахунок зміни середньорічної суми оборотних коштів, тис грн	x	12974,7	15145,4	127,9	-18098,1	-18226	x
51.	Зміна товарообороту за рахунок зміни оборотності, тис грн	x	-720,7	10379,6	-7241,9	12652,1	19894	x
52.	Зміна рівня операційних витрат від зміни тривалості обороту оборотних коштів, %	x	0,10	-1,41	1,00	-1,94	-2,94	x

Для оцінки напрямків авансування власного капіталу розглянемо показники обсягу власних коштів та їх розміщення у підприємствах Львівської облспоживспілки за період 2006—2010 рр. у табл. 1.

Отже, можемо відзначити позитивні тенденції зростання суми власних коштів у підприємствах Львівської облспоживспілки за період 2006—2010 рр. Однак, станом на 31.12.2010 р. лише 9,34% (10730,0 тис грн) власного капіталу було зосереджено у оборотних коштах, а у сфері торгівлі сума власних оборотних коштів становила 4936,0 тис грн. Характерним для Львівської облспоживспілки є те, що основна частина власного капіталу знаходить своє відображення у вартості основних фондів, які в значній мірі є морально застарілі і зношені, та для забезпечення належної конкурентоспроможності на товарному ринку потребують реконструкції або цілковитого оновлення, водночас у оборотних коштах питома вага власного капіталу є недостатньою.

В умовах дефіциту власних оборотних коштів та кредитних ресурсів у сфері товарного обігу значно зросли ризики діяльності, характерними є риси стохастичного функціонування значної частини підприємств та непередбачуваність процесу їх розвитку. Підприємства, які використовують переважно власний капітал, мають більш високу фінансову стабільність, але при цьому обмежують темпи свого розвитку, оскільки не можуть забезпечити формування оптимальної потреби оборотних коштів, а також необхідного додаткового обсягу активів у періоди сприятливої ринкової кон'юнктури. Виходячи із вищенаведеного, оцінка достатності та ефективності авансування оборотних коштів підприємств споживчої кооперації набула особливої актуальності.

#### **5. Оцінка достатності та ефективності авансування оборотних коштів у Львівській облспоживспілці**

Здійснюючи оцінку достатності та ефективності авансування оборотних коштів підприємств, у тому числі і системи споживчої кооперації, важливим є забезпечення реалізації наступних завдань ефективного функціонування оборотних коштів: визначення сукупної потреби та формування оптимального складу і структури оборотних коштів; ефективне інвестування коштів у окремі елементи оборотних активів, що забезпечує відновлення кожного господарського циклу та створення умов для приросту капіталу; оптимізацію складу власних та запозичених джерел формування оборотного капіталу в умовах обраної фінансової стратегії; формування оптимальних обсягів товарних запасів для забезпечення безперервності торговельно-операційного процесу; забезпечення необхідного фінансування дебіторської заборгованості, пов'язаної із створенням умов розширення реалізації товарів покупцям; формування оптимального обсягу запасу грошових активів, що забезпечить підтримку абсолютної ліквідності підприємства; мінімізацію середньозваженої вартості капіталу; прискорення оборотності оборотних коштів, яке дозволить скоротити потребу в них за рахунок більш раціонального їх використання; забезпечення зростання рівня рентабельності оборотного капіталу при прогнозованому рівні фінансового ризику; захищеність оборотних коштів в процесі їх використання в умовах інфляції; здійснення ефективного контролю за формуванням і використанням оборотних коштів.

Показники ефективності формування та використання оборотних коштів Львівської облспоживспілки за період 2006—2010 рр. наведено у табл. 2.

Таким чином, на основі проведених досліджень ефективності формування та використання оборотних коштів підприємствами Львівської облспоживспілки можемо зробити наступні узагальнюючі висновки:

- питома вага оборотних коштів у структурі активів є досить низькою (у 2010 р. – 19,17%), що є типовим для приватного сектору економіки у сфері торгівлі. Однак, це зумовлено специфікою галузі споживчої кооперації: більшість активів знаходить своє відображення у вартості основних засобів, які є надбання радянської економіки, при цьому оборотні кошти формуються на загальних принципах ринкової економіки з позиченого капіталу (у 2010 р. – 59,09%) та власного капіталу (у 2010 р. – 40,91%);

- за аналізований період характерним є зростання питомої ваги власного капіталу у структурі оборотних коштів, коефіцієнту забезпечення товарно-матеріальних запасів власним капіталом, коефіцієнту маневреності, коефіцієнту участі товарно-матеріальних запасів у покритті поточних зобов'язань, коефіцієнту участі власних оборотних коштів у покритті короткострокових зобов'язань, показники ліквідності та оборотності оборотних коштів у Львівській облспоживспілці відповідають нормативам на ринковим вимогам господарювання, що в цілому можна оцінити позитивно;

- водночас необхідно звернути увагу на зниження показника закріплення оборотних коштів (коефіцієнту достатності оборотних коштів для забезпечення зростання товарообороту), абсолютне та відносне вивільнення (зменшення) оборотних коштів, а також зміну (зменшення) товарообороту за рахунок зміни середньорічної вартості оборотних коштів у 2010 р. Така ситуація, на наш погляд, є свідченням дефіциту оборотних коштів у Львівській облспоживспілці у 2010 р., при цьому актуальним вважаємо проведення більш детального дослідження впливу дефіциту оборотних коштів на товарооборот та широту його асортименту.

Дискусійність та багатоваріантність проблематики аналізу ефективності управління оборотними коштами пов'язана, насамперед, з розбіжностями методологічного характеру та інструментарієм концептуальних основ систем і моделей оцінювання. Актуальним є формування комплексної системи аналізу ефективності формування та використання оборотних коштів підприємств споживчої кооперації, що передбачає послідовне використання вертикального (структурного), горизонтального (трендового), порівняльного, коефіцієнтного, факторного, декомпозиційного та інтегрального форм аналізу, оскільки дана структурно-логічна послідовність аналізу синтезує в собі весь вплив включених у дослідження показників, що значно полегшує економічну інтерпретацію отриманих результатів. В умовах дефіциту оборотних коштів для підприємств споживчої кооперації, поряд із широким дослідженими показниками ефективності управління оборотними коштами, актуальним вважаємо визначення додаткових показників оцінки ефективності їх авансування та використання, а саме надлишок (дефіцит) власних і загальних оборотних коштів для формування товарних запасів, а також у % до то-



варообороту, ефект фінансового левериджу для джерел фінансування оборотних коштів, інтегральний показник стану та ефективності використання оборотних коштів, комплексний показник оцінки результатів впливу системи управління оборотним капіталом на фінансовий стан підприємств методом здійснення подвійної згортки даних, а також дослідження системи показників оцінки ефективності управління окремими групами оборотних активів в умовах дефіциту фінансових ресурсів.

#### **6. Емпіричне застосування моделей оцінки фінансової стабільності та можливості банкрутства підприємств Львівської облспоживспілки**

Стан української економіки та фінансові диспропорції, що склались за останні роки, призвів до значних фінансових втрат у сфері приватного бізнесу та закриття окремих суб'єктів господарювання у різних сферах національної економіки. Виходячи із вищенаведеного, доцільним є емпіричне застосування моделей оцінки фінансової стабільності та можливості банкрутства на прикладі підприємств Львівської облспоживспілки. Одним із важливих інструментів запобігання та прогнозування ймовірності банкрутства підприємств є застосування дискримінаційного аналізу, що ґрунтується на використанні математично-статистичних методів для побудови функції та розрахунку інтегрального показника оцінки. Загальновідомими методами діагностики фінансової стабільності та можливості банкрутства є двофакторна та п'ятифакторна моделі Альтмана, дискримінантні моделі Р. Ліса, Дж. Таффлера та Г. Тішоу, О. Терещенка, Г. Спрінгейта, Р. Сайфуліна-Кадикова, система показників У. Бівера, показники діагностики платоспроможності Ж. Конана і М. Гольдера та інші. Дану проблематику досліджують і вітчизняні вчені О. Базилінська [1], В. Подольська [15], Р. Романіва [17], Т. Рзаєва, І. Стасюк [16], Н. Шморгун [22], при цьому актуальним є адаптація зарубіжних методик для реалій української економіки.

Розглянемо емпіричне застосування класичних моделей оцінки фінансової стабільності та можливості банкрутства для Львівської облспоживспілки у табл. 3.

Здійснюючи оцінку інтегральних показників діагностики ймовірності банкрутства Львівської облспоживспілки (за даними станом на 31.12.2010 р.), на основі використання дискримінаційного аналізу за моделями Альтмана, Дж. Таффлера і Г. Тішоу, Г. Спрінгейта, Р. Ліса, Сайфуліна-Кадикова, ми отримали позитивні результати по всіх без виключення моделях, при розрахунках виявлено, що ймовірність банкрутства є дуже низькою і відповідно діяльність досліджуваного об'єкту можна оцінити як фінансово стабільну.

Поряд із вищенаведеним, безумовним є те, що у структурі капіталу та джерел його авансування у системі споживчої кооперації України та зокрема Львівської облспоживспілки, є характерними певні диспропорції. Актуальним, на наш погляд, є побудова дискримінаційних моделей з врахуванням галузевої специфіки споживчої кооперації та здійснення порівняльного аналізу інтегрального показника оцінки ефективності використання оборотних коштів з суб'єктами господарювання споживчої кооперації та із підприємствами приватного сектору економіки.

#### **7. Основні напрями поповнення та акумуляції оборотних коштів у системі споживчої кооперації**

В умовах дефіциту фінансових ресурсів та високої середньозваженої вартості залученого капіталу актуальним для підприємств споживчої кооперації є вибір оптимальних джерел фінансування для поповнення оборотних коштів, що дасть змогу забезпечити належний рівень їх конкурентоспроможності та стабільний стратегічний розвиток.

На основі проведених досліджень, можемо виділити основні напрями поповнення та акумуляції оборотних коштів у підприємствах споживчої кооперації, а саме:

1. Пошук альтернативних власних та залучених джерел фінансування.

1.1. Поповнення оборотних коштів за рахунок власного капіталу.

Пріоритетним завданням управління капіталом підприємств системи споживчої кооперації безумовно є не лише збереження власного капіталу, але і створення додаткової вартості, що збільшує суму власних коштів, у тому числі і в обороті. Здійснюючи прибуткову діяльність, підприємства споживчої кооперації поповнюють власний капітал за рахунок реінвестування прибутку, який є одним із ефективних механізмів поповнення оборотних коштів. Альтернативними джерелами поповнення оборотних коштів для таких підприємств може бути також поповнення пайового капіталу, зокрема додаткові внески за рахунок власних коштів, реінвестування частки доходу на пай, інші додаткові пайові внески, а також тимчасово вивільнені кошти із цільових фондів, перерозподілені кошти із нарахувань амортизаційного фонду, індексація активів, безкоштовно отриманий капітал тощо.

1.2. Поповнення оборотних коштів за рахунок залучених джерел.

Залучений капітал, як джерело фінансування оборотних коштів, відіграє стимулюючу функцію активізації діяльності, оскільки залучені ресурси повинні бути не лише компенсовані, а й приносити позитивний прибуток, достатній для виконання умов такого залучення (сплати банківського процента, покриття інфляційних втрат, пені, недостачі, тощо), тобто генерувати приріст фінансової рентабельності. Для поповнення оборотних коштів за рахунок залучених джерел використовується довгострокові та короткострокові банківські кредити, довгострокові фінансові зобов'язання, інші довгострокові зобов'язання, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, поточні зобов'язання за розрахунками, товарний кредит, прострочені або відстрочені довгострокові та короткострокові зобов'язання, інші довгострокові та короткострокові зобов'язання. Для підприємств споживчої кооперації особливо актуальним є укладання взаємовигідних договорів із постачальниками (виробниками) та надання відтермінування в оплаті за товари, роботи, послуги, що є одним із основних джерел фінансування оборотних коштів за рахунок позиченого капіталу, при цьому направлено на мінімізацію його середньозваженої вартості, що дозволяє забезпечити безперервність торговельно-операційної діяльності.

## Моделі оцінки фінансової стабільності та можливості банкрутства підприємств Львівської області

станом на 31.12.2010 рр.

№ п/п	Моделі	Алгоритм розрахунку	Значення результатів	Результат розрахунку (Z)	Значення прогнозу
1	П'ятифакторна модель Альтмана [9; 11; 16]	$Z = 0,717K1 + 0,847K2 + 3,107K3 + 0,42K4 + 0,99K5$ , де K1 – Власний ОК / Загальна вартість активів; K2 – Нерозподілений прибуток/Загальна вартість активів K3 – Прибуток до виплати відсотків/Загальна вартість активів K4 – Балансова вартість власного капіталу/Позиковий капітал K5 – Виторг від продажу/Загальна вартість активів	1. Дуже висока ймовірність банкрутства $Z \leq 1,8$ 2. Висока ймовірність банкрутства $1,81 \leq Z \leq 2,6$ 3. Достатня ймовірність банкрутства $2,61 \leq Z \leq 2,9$ 4. Ймовірне банкрутство $2,91 \leq Z \leq 3,0$ 5. Низька ймовірність банкрутства $Z > 3,0$	4,65	позитивний
2.	Модель Дж. Таффлера і Г. Пішоу [11; 16]	$Z = 0,53A + 0,13B + 0,18C + 0,16D$ , де A – Операційний прибуток / Короткострокові зобов'язання; B – Оборотні активи/Загальна сума зобов'язань; C – Короткострокові зобов'язання/Загальна вартість активів D – Дохід від реалізації/Загальна вартість активів	1. Банкрутство є більш ніж вірогідним $Z < 0,2$ 2. "Зона невизначеності" $0,2 \leq Z \leq 0,3$ 3. Низька ймовірність банкрутства (хороші перспективи) $Z > 0,3$	0,67	позитивний
3.	Модель Г.Спрінгфіта [11; 16]	$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$ , де A – Робочий капітал / Загальна вартість активів; B – Прибуток до сплати податків та процентів/Загальна вартість активів; C – Прибуток до сплати податків/Короткострокові зобов'язання D – Обсяг продажу/Загальна вартість активів	1. Підприємства функціонують нормально $Z > 0,862$ 2. Підприємства вважаються потенційними банкрутами при $Z < 0,862$	1,36	позитивний
4.	Модель Р. Ліса [11; 16]	$Z = 0,063A + 0,092B + 0,057C + 0,001D$ , де A – Оборотні активи / Загальна вартість активів; B – Операційний прибуток/Загальна вартість активів; C – Нерозподілений прибуток/Загальна вартість активів; D – Власний капітал/Позичений капітал	Граничне значення 0,037 (при $Z > 0,037$ – висока ймовірність банкрутства)	0,029	позитивний
5.	Модель Сайфулліна-Кадикова [11; 9]	$Z = 2K3 + 0,1K4 + 0,08K5 + 0,45R1 + R2 + R3 + R4 + R5$ , де K3 – коефіцієнт забезпеченості власними коштами; K4 – коефіцієнт поточної ліквідності; K5 – коефіцієнт оборотності активів; R1 – рентабельність продажів (комерційна маржа); R2 – рентабельність власного капіталу	$Z > 1$ – задовільний стан, низька ймовірність банкрутства $Z < 1$ – незадовільний стан, висока ймовірність банкрутства	1,68	позитивний

2. Налагодження співпраці із кредитними спілками у системі споживчої кооперації.

Альтернативним джерелом поповнення оборотних коштів у підприємств споживчої кооперації є налагодження ефективної системи співпраці між споживчими та кредитними спілками. З одного боку, позикові засоби цього вигляду є джерелом формування додаткових оборотних коштів, причому, слід враховувати, що процентні ставки по таких позиках, як правило, нижчі, ніж відповідні ставки комерційних банків. З іншого боку, залучення позик населення дозволяє підсилити зацікавленість пайовиків у результатах діяльності споживчого суспільства. Однак, така практика доцільна тільки у тому випадку, коли вона супроводжується обґрунтованими економічними розрахунками, якщо у керівництва кооперативних організацій існує повна впевненість у тому, що повернуті засоби населення будуть повністю повернені у встановлений договорами термін.

3. Розвиток оптової торгівлі на національному та регіональному рівнях.

Актуальним для мобілізації фінансових ресурсів та підвищення ефективності використання оборотних коштів у системі споживчої кооперації є, на наш погляд, розвиток оптової торгівлі з врахуванням специфіки економіки України. Необхідно зазначити, що значна частина великих національних та регіональних торговельних мереж приватного сектору економіки створюють розподільчі оптові центри та заключають прямі договори як із вітчизняними товаровиробниками, так із імпортерами, що додає додаткові переваги при формуванні їх цінової політики. Водночас, система споживчої кооперації, яка володіє багатолітніми традиціями та досвідом роботи у сфері оптової торгівлі, значно зменшує питому вагу товарів, які реалізуються через власні оптові центри для торговельних підприємств споживчої кооперації на регіональному рівні.

Головною метою реструктуризації оптової торгівлі споживчої кооперації є послідовне збільшення своєї частки на споживчому ринку, здійснення закупівель товарів за найбільш низькими цінами і скорочення витрат на продаж, для того щоб товари були конкурентоздатні. Необхідно зазначити, що на сьогоднішній день розвиток оптової торгівлі краю стримується недоліком власних оборотних коштів і низькою платоспроможністю багатьох кооперативних організацій. Проте тільки закупівля товарів великими партіями є одним з умов економічної стійкості системи. Стратегічно важливим завданням оптових підприємств є розробка і послідовне здійснення програми поповнення оборотних активів за рахунок власних засобів з метою зміцнення фінансової стійкості.

4. Проведення загальної реструктуризації системи споживчої та внесення змін до загальнононормативних та статутних документів з метою залучення приватного капіталу для стратегічного розвитку діяльності.

## 8. Висновки

Виходячи із вищенаведеного, ефективність формування і використання оборотних коштів підпри-

ємств системи споживчої кооперації значною мірою залежить від організації процесу прийняття та реалізації управлінських рішень, тобто від досконалості організації управління ними. Сучасний стан дослідження проблеми побудови механізму управління оборотними коштами вимагає формування комплексного підходу до аналізу і побудови механізму управління капіталом, як системи взаємозалежних організаційно-економічних елементів та спеціальних функцій управління, спрямованих на досягнення цілей, пов'язаних із забезпеченням ефективності управління оборотним капіталом.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посібник / О. Я. Базілінська. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 328 с.

2. Белей О. І. Формування механізму ефективного управління торговельним підприємством: (на прикладі роздрібно-торгівельної мережі системи споживчої кооперації України): автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 / О. І. Белей. – Л.: ЛКА, 2009. – 23 с.

3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. / И. А. Бланк. – [2-е изд., перераб. и доп.] – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.

4. Бланк І. О. Управління вексельним оборотом торговельного підприємства: моногр. / І. О. Бланк, О. В. Ковальова-Казанська. – К.: КНЕУ, 2009. – 191 с.

5. Бланк І. О. Управління фінансами підприємства: підруч. / І. О. Бланк., Г. В. Ситник. – К.: КНТЕУ, 2006. – 780с.

6. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Ван Хорн Дж. К. [пер. с англ.] – М.: Финансы и статистика, 1999. – 800 с.

7. Ватченко О. Б. Управління оборотним капіталом підприємства / О. Б. Ватченко, І. Б. Тахмазова // Економічний простір. – 2011. – № 50. – С. 193–200.

8. Верига Ю. А. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності: моногр. / Ю. А. Верига, Н. В. Хоменко, О. В. Карпенко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.

9. Економіко-математичні моделі оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання: монографія / О. М. Тридід, О. Г. Тиженко, Л. О. Тиженко. – К.: УБС НБУ, 2009. – 213 с.

10. Жукевич С. М. Стратегічний аналіз діяльності підприємств споживчої кооперації: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.06.04 / С. М. Жукевич. – Тернопіль: ТДЕУ, 2006. – 24 с.

11. Лепейко Т. І. Аналіз сучасних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємств / Т. І. Лепейко, Т. О. Доценко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наук.-техн. праць. – 2011. – № 1 (10). – Ч. 2. – С. 223–228.

12. Лігоненко Л. О. Управління грошовим потоком: навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. – К.: КНТЕУ, 2005. – 255 с.

13. Лігоненко Л. О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства: навч. посібник / Л. О. Лігоненко, Н. М. Новікова. – К. : КНТЕУ, 2005. – 276 с.
14. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова; [під ред. проф. Н. М. Ушакової]. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.
15. Подольська В. О. Фінансовий аналіз: навч. посібник / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
16. Рзаєва Т. Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т. Г. Рзаєва, І. В. Стасюк // Вісник ХНУ. – 2010. – № 3. – Т. 1. – С. 177–181.
17. Романів Р. Використання дискримінантного аналізу у методиці проведення внутрішнього аудиту / Р. Романів // Наука молода. – 2006. – № 5. – С. 115–117.
18. Соляник Л. Г. Оборотні засоби промислового підприємства: оптимізація управління: моногр. / Л. Г. Соляник. – Д.: НГУ, 2009. – 239 с.
19. Сорока Р. С. Формування та ефективність використання оборотного капіталу торговельного підприємства: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: 08.07.05 / Р. С. Сорока. – Л.: ЛКА, 2005. – 19 с.
20. Сорока Р. Система показників функціонування оборотного капіталу торговельних підприємств / Р. Сорока // Вісник ЛНУ ім. І. Франка. Серія екон. 2003. – Вип. 32. – С. 212–220.
21. Управління оборотними коштами в умовах їх дефіциту: монографія / [Вілкул О. Ю., Нусінов В. Я., Лобов С. П. та ін.]. – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2006. — 208 с.
22. Шморгун Н. П. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Н. П. Шморгун, І. В. Головка. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 528 с.
23. Юджин Ф. Бригхем. Финансовый менеджмент. / Юджин Ф. Бригхэм, Майкл С. Эрхардт; [пер. с англ. под ред к.э.н. Е. А. Дорофеева]. – [10-е изд.] – СПб.: Питер, 2007. – 960 с.
24. Financial management in risk and uncertainty conditions / Zachorowska D. (ed.). — Czestochowa: Czestochowa University of Technology, 2009. — 165 p.

УДК 334.7

Драбовський А. Г.

## СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА КООПЕРАЦІЯ ЯК ЧИННИК ВІДРОДЖЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

***Анотація.** Проаналізовано вихідні чинники становлення та розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні в другій половині XIX-кінці XX століття з метою визначення пріоритетних напрямків її розвитку на сучасному етапі. Досліджено передумови розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні у перехідний період та визначено її роль в аграрному секторі вітчизняної економіки.*

***Ключові слова:** кооперація, кооператив, сільське господарство, аграрна реформа, земельна власність, виробничий кооператив, обслуговуючий кооператив*

Drabovskiy A.

## AGRICULTURAL COOPERATION AS FACTOR OF REVIVAL OF AGRARIAN SECTOR OF DOMESTIC ECONOMY

***Summary.** The initial factors of becoming and development of agricultural cooperation are analysed in Ukraine in the second half XIX are ends of XX age with the purpose of determination of priority directions of its development on the modern stage. Investigational pre-conditions of development of agricultural cooperation in Ukraine in a transitional period and certainly its role in the agrarian sector of domestic economy.*

***Keywords:** co-operation, cooperative store, agriculture, agrarian reform, agrarian property, production cooperative store, service cooperative*

### 1. Вступ

Україна – одна із найбільших країн Європи, має вигідне географічне розташування та наділена надзвичайно потужним земельно-ресурсним потенціалом. Земельний фонд нашої держави займає близько 6% території Європи та становить 60,35 млн га. У структурі земельного фонду переважають родючі

землі, найбільш цінні із яких – чорноземи, займають понад 60% загальної площі орних земель, що становить 7% світових запасів [1, с. 30]. Усе це формує передумови для продуктивного землеробства. За підрахунками експертів, при раціональній структурі землекористування, Україна здатна забезпечити продуктами харчування 140–180 млн осіб у

рік. Однак, наявність передумов ще не дає гарантій високого рівня розвитку. Незважаючи на те, що сільське господарство є однією з пріоритетних сфер матеріального виробництва, Україна не здатна задовольнити навіть власних потреб у продовольстві. Однією з головних причин такого стану є обмежені можливості сільськогосподарських виробників через брак у них матеріальних та фінансових ресурсів. За цих умов важлива роль належить сільськогосподарській кооперації. Становлення і розвиток кооперації в аграрному секторі економіки України дасть змогу забезпечити ефективне виробництво та збут сільськогосподарської продукції, дозволить протистояти неконтрольованому посередництву.

Характерно, що питання розвитку кооперації не є новим як в Україні, так і в економічно розвинутих країнах світу, які на певних етапах розвитку ліквідували непродуктивне посередництво безпосередньо через кооперативні формування шляхом об'єднання і входження в суміжні з сільськогосподарським виробництвом сфери діяльності для забезпечення контролю за рухом створеної у власному господарстві продукції й отримання від цього відповідного зиску. Цю проблему протягом останніх років досліджували такі вітчизняні вчені, як Б. Бернштейн [3], О. Третяк [3], О. Коваль [4], В. Мессель-Веселяк [6], О. Святохо [9], С. Каліпарова [9] та ін. Проте, проведені дослідження засвідчили, що в процесі аграрної реформи на шляху відродження і сталого розвитку кооперації в сільському господарстві України стоїть чимало проблем, що обумовило вибір теми дослідження.

## **2. Історія розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні**

Сільськогосподарська кооперація України бере свій початок з другої половини XIX століття. Отримання селянами земельних наділів після скасування кріпацтва заклало основу для орієнтації селянського господарства на ринок та створило імпульс для об'єднання селян у кооперативи з метою залучення нових технологій і засобів виробництва. Перший хліборобський кооператив у нашій державі був створений на Херсонщині у 1894 р. В кінці 1890-х років у регіоні діяло вже 125 подібних кооперативів, до складу яких входило близько 3 тис селян. Внаслідок успіху столипінських реформ кількість сільськогосподарських кооперативів зростає до 257, а на 1 січня 1915 р. їх чисельність досягла 1500 [2; 3]. Перша світова війна суттєво ослабила сільськогосподарську кооперацію. Відродження кооперативного виробництва уможливило запровадження НЕПу.

В 1922 р. радянською державою було ініційовано участь у сільськогосподарській кооперації артілей, союзів, комун, що перетворило сільськогосподарські кооперативи на псевдокооперативи. На початку 1926 р. учасниками сільськогосподарської кооперації в Україні було 4270 універсальних і 3087 спеціалізованих кооперативних товариств, до складу яких входило 385 тис селянських господарств. Частка селян, що брали участь у кооперації зростає з 8,2% у 1923 р. до 59,9% у 1928 р., а

кількість кооперативних товариств збільшилась з 8,1 тис до 26,1 тис. На цей час сільськогосподарська кооперація охопила 82,5% селянських господарств України, забезпечуючи виробництво близько 75,5 продовольчої продукції [4, с. 41–42].

Кооперативні основи господарювання в сільському господарстві дозволили зберегти ринкові принципи в цій сфері економіки. Водночас, виробничим кооперативам не вдалось уникнути адміністративного регулювання та фактичного одержавлення. Більшість з них поступово перейшли у власність держави і перетворились на органічну складову адміністративно-командної економіки. Колективні господарства мало чим відрізнялись від радгоспів, виступаючи об'єктом централізованого планування. Здійснення масової колективізації, всебічний економічний тиск на селянство обумовили руйнування системи виробничої кооперації.

## **3. Передумови розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні у перехідний період та її роль в аграрному секторі економіки**

Поступове відродження сільськогосподарської кооперації розпочалось лише наприкінці 1980-х років минулого століття з початком трансформаційних процесів. Сприятливий вплив на розвиток сільськогосподарських кооперативів мав Закон України “Про сільськогосподарську кооперацію” (469/97-ВР) та Укази Президента України від 6.06.2000 р. “Про заходи щодо забезпечення формування функціонування аграрного ринку” та від 19.12.2000 р. “Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в формуванні економіки України на ринкових засадах”.

Метою реформування на селі було проголошено формування ефективної системи господарювання. Але реформування аграрної сфери в Україні не супроводжувалось цілеспрямованою політикою щодо забезпечення рівних можливостей розвитку різних організаційно-правових форм господарювання. До 2000 р. реформування аграрного сектора насамперед було пов'язане з перерозподілом прав власності та переходом земельних і майнових паїв до членів колишніх сільськогосподарських підприємств і пенсіонерів з їх числа. Оскільки видача земельних сертифікатів, зумовлюючи право на землю, не забезпечувала надання реальних ділянок землі, земельні реформи як в Україні, так і інших країнах пострадянського простору не забезпечили формування реальних власників на землю. Фактичними її господарями залишаються керівники сільськогосподарських підприємств, оскільки в багатьох господарствах власність на землю залишається неоформленою належним чином, а селяни позбавлені техніки та необхідних коштів.

Трансформація адміністративно-командної системи супроводжувалась глибоким спадом аграрного виробництва в кінці 1990-х років. Питома вага продукції сільського господарства з 1990 по 2009 р. у національній економіці знизилась з 25,2% до 8,2%, а вартість основних фондів зменшилась зі 100% до 10,7% у доларовому еквіваленті [4, с. 140]. З 2000 р. почався приріст обсягів виробництва в

аграрному секторі. Тенденція збереглася навіть у кризовому 2008 р., що здебільшого пояснюється експертами висхідною фазою економічного циклу в аграрному секторі [5], початком “довгої хвилі” [6], позитивними організаційними зрушеннями в результаті реформування аграрних підприємств. В 2001–2008 рр. валова продукція сільського господарства у порівняльних цінах 2005 р. збільшилась на 21%, а в господарствах населення – на 4%. У 2009 р., незважаючи на негативний вплив світової фінансової кризи, сільське господарство показало стабільність і навіть деяке зростання порівняно з найбільш успішним 2008 р. Обсяги виробництва продукції рослинництва зросли при цьому на 30%, а в сільськогосподарських підприємствах – більш ніж на 50%. У той же час, аграрне виробництво залишається недостатньо ефективним, що в значній мірі обумовлено обмеженням цін на сільськогосподарську продукцію, парцеляризацією земель.

Станом на 1 квітня 2010 р. в Україні діяло 34,4 тис сільськогосподарських підприємств, у власності та користуванні яких перебувало понад 19 млн га земель. Питома вага господарств з площею земель до 500 га. становила близько 55%, майже 9% сільськогосподарських угідь перебувало у використанні дрібних підприємств із середньою площею 3,6 га. [7, с. 66], тоді як оптимальними з точки зору управління та організації виробництва вважаються господарства з площею від 5 до 10 тис га [8, с. 15]. Нарощування виробництва в дрібних господарствах значною мірою зумовлене надмірною інтенсивністю праці самих селян, що підриває їх здоров'я. Молоде покоління, як правило, не сприймає способу життя, що вимагає постійної фізично важкої та мало привабливої за змістом праці. В результаті молодь покидає село і аграрна сфера відчуває дефіцит кваліфікованих працівників. Цей процес посилюється внаслідок загрозливого розриву у рівні оплати праці в промисловості та аграрній сфері (більш як у два рази). Якісні зрушення в їх діяльності можуть бути досягнуті як за рахунок скоординованості між особистими підсобними та селянськими (фермерськими) господарствами, так і завдяки розвитку системи кооперативів по реалізації продукції та обслуговуючих кооперативів.

Доцільність створення кооперативів зумовлена також необхідністю підвищення ефективності та конкурентоспроможності невеликих приватних селянських господарств. У ряді регіонів ці господарства відіграють важливу роль у виробництві аграрної продукції та є основним джерелом доходів селян. Разом з тим, рівень їх дохідності є недостатнім внаслідок нестачі технічних засобів, дефіциту оборотних коштів, браку знань тощо. Особисті та фермерські господарства неспроможні поодиноці забезпечити оптимізацію розмірів посівних площ для раціональних сівозмін і підвищення продуктивності. Майже 9/10 ріллі фермерські господарства використовують для вирощування зернобобових культур та соняшнику, при тому, що цей напрям аграрного виробництва ефективніший при великих розмірах господарства. Одним з основних напрямів

підвищення ефективності невеликих господарств є їх кооперування, горизонтальна та вертикальна інтеграція.

В умовах, коли земельні паї подрібнюються, кооперативна форма організації аграрного виробництва дає змогу зберегти переваги ефекту масштабу, підвищити ефективність та конкурентоспроможність невеликих приватних селянських господарств, рівень дохідності яких відчутно відстає від результативності крупних агроформувань. Суттєвий ефект має організація кооперативів у виробництві трудомісткої продукції. Це підтверджують результати діяльності кримських кооперативів по збору лікарських трав, вирощуванню суниці тощо. Об'єднання зусиль виробників дозволяє оптом закуповувати матеріали, орендувати техніку, здійснювати будівництво сховищ, продавати продукцію великими партіями за вищими цінами, отримувати гранти та кредити [9], створює реальну можливість при нестачі фінансових і матеріальних ресурсів у кожного з виробників не руйнувати науково обгрунтовану систему сівозмін. Організація виробничих кооперативів забезпечує трудову участь селян у виробництві, що в значній мірі вирішує проблеми зайнятості та стабілізації доходів сільського населення. Одночасно досягається матеріальна зацікавленість у результатах спільної праці. Збільшення доходів дозволяє утримувати на належному рівні об'єкти соціальної інфраструктури села. Практика свідчить, що там, де успішно функціонують виробничі кооперативи, значно розширюється перспектива для молоді, покращується демографічна ситуація. Актуальність інтенсифікації кооперування сільськогосподарського виробництва обумовлена також посиленням відкритості української економіки. Вхідження України до СОТ загострює конкуренцію на аграрному ринку. В умовах підвищення вимог до якості та безпечності аграрної продукції ускладнюються проблеми її реалізації, насамперед – для дрібного аграрного бізнесу. Підвищення якості продукції та її здешевлення можливе за рахунок об'єднання зусиль окремих виробників шляхом їх кооперування та організації некомерційних виробничих структур.

Поряд з організацією виробничих кооперативів актуалізується питання стимулювання розвитку обслуговуючих кооперативів, що дасть змогу забезпечити участь безпосередніх виробників у подальшому просуванні продукції до споживача, у контролі за збутом своєї продукції та цінами, перетворення їх на рівноправних партнерів у ринковому середовищі

#### 4. Висновки

Значний досвід кооперативної діяльності в аграрному секторі економіки був нагромаджений українським населенням, сприяючи покращенню матеріального становища селян. У результаті встановлення в Україні планової економіки з домінуванням державної власності, в умовах засилля технократичного підходу та адміністративних методів управління, кооперативні системи набули спот-

вореного вигляду, значною мірою перетворившись у соціально-політичний інструмент держави.

Для трансформаційної економіки на порядку денному стоїть питання відродження та вдосконалення кооперативних систем, знаходження ними “свого” місця у новій соціально-економічній системі, посилення їх впливу на розвиток економіки та соціальний захист населення. Доцільність створення виробничих кооперативів зумовлена необхідністю підвищення ефективності та конкурентоспроможності невеликих приватних селянських господарств. Формування обслуговуючих кооперативів дасть змогу витіснити посередницькі структури, що буде значним кроком на шляху до повноцінного задоволення потреб і запитів споживачів, високо-ефективного господарювання в аграрній сфері економіки.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Галушко В. П. Формування ринку землі в Україні / В. П. Галушко, Ю. Д. Білик, А. С. Даниленко. – Київ: Урожай, 2006. – 277 с.
2. Бородаєвський С.В. Історія кооперації / С. В. Бородаєвський. – Прага: Український громадський видавничий фонд, 1925. – 438 с.

3. Бернштейн Б. Л. Розвиток сільськогосподарської кооперації в Україні / Б. Л. Бернштейн, О. М. Третяк // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 39–42.

4. Статистичний щорічник України за 2009 рік – К.: Держкомстат України, 2010. – 567 с.

5. Коваль О. М. Особливості інвестиційного процесу в аграрній сфері економіки України / О. М. Коваль // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 78–82.

6. Мессель-Веселяк В. Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві. Виклад доповіді на Дванадцятих річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників (м.Київ, 25-26 лютого 2010 р.) / В. Я. Мессель-Веселяк // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 3–18.

7. Третяк А. Основні напрями змін та удосконалення державної земельної політики в Україні / А. Третяк // Державна земельна політика в Україні: Матеріали круглого столу “Стан і стратегія сучасної земельної політики в Україні” (21 травня 2009 р.). – К. – С. 64–70.

8. Федоров М. М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов / М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 4–18.

9. Святохо О. Кооперативи допоможуть Кримському селу / О. Святохо, С. Каліпарова // Кримський діалог. – 2009. – 21 вересня.

УДК: 657.1+339.3

Попігич Т. В., Озеран Н. М.

## МЕТОДИКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ ТОВАРІВ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ ЗА КНИЖКОВО-ЖУРНАЛЬНОЮ ФОРМОЮ

*Анотація.* Висвітлено актуальні питання методики та організації сумового аналітичного обліку наявності та руху товарів у роздрібній торгівлі підприємств та організацій системи споживчої кооперації України за книжково-журнальною формою.

*Ключові слова:* облік, форма, методика, організація, товари, роздрібна торгівля

Popitich T., Ozeran N.

## METHOD AND ORGANIZATION OF ANALYTICAL ACCOUNTING OF PRODUCTS IN RETAIL TRADE OF CONSUMER COOPERATION FOR BOOK-JOURNAL FORM

*Summary.* In the article the main questions of methodology and organization of sum analytical accounting presence and movement of goods in retail trade enterprises and organizations of consumer cooperation in Ukraine for book-journal form.

*Keywords:* accounting, form, methodology, organization, products, retail trade

### 1. Вступ

У зв'язку з прийняттям Закону України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [3] та запровадженням Міністерством фінансів України з 1 січня 2000 року нового Плану

рахунків бухгалтерського обліку [10], прийняттям Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, розроблених у відповідності до вимог Міжнародних стандартів та нової методики формування і відображення в обліку витрат, доходів і фінансових

результатів у системі споживчої кооперації виникла необхідність розробити план рахунків, методику аналітичного обліку і відображення в обліку господарських операцій із застосуванням книжково-журнальної форми, які б враховували специфіку її діяльності, відповідали б обліковим методикам Міністерства фінансів України та забезпечили б відповідну аналітичність облікової інформації.

Метою даної статті є дослідження актуальних проблем методики та організації аналітичного обліку товарів у роздрібній торгівлі підприємств та організацій системи споживчої кооперації України за книжково-журнальною формою у відповідності до чинного законодавства та нормативних документів як державних органів, так і системи споживчої кооперації України.

## **2. Огляд досліджень і публікацій**

Організації аналітичного обліку в підприємствах і організаціях відводиться надзвичайно велике значення. У Законі України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” зазначено, що „Дані аналітичних рахунків повинні бути тожні відповідним рахункам синтетичного обліку на перше число кожного місяця” [3, ст. 3]. В Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку [6] визначено, що вести аналітичний облік, тобто застосовувати чи не застосовувати в обліку рахунки третього і нижчих порядків, підприємство вирішує самостійно. Причому підприємство може вводити нові субрахунки, виходячи з потреб управління, контролю, аналізу і звітності з обов’язковим збереженням кодів субрахунків, передбачених Планом рахунків [10].

Проф. Ф.Ф. Бутинець вважає, що „Аналітичні рахунки формуються на підставі інформації, що узагальнюється та об’єднується на відповідному рівні. Їх склад, і, певною мірою, зміст визначаються конкретною характеристикою господарських операцій, завданнями контролю та аналізу господарської діяльності на підприємстві” [2, с.172]. А відомий український дослідник проблем теорії бухгалтерського обліку проф. П. П. Німчинов наголошував, що „Аналітичний облік трудомісткий, але дуже важливий для надійного контролю за збереженням власності, за ефективним і доцільним використанням коштів в інтересах суспільства, для оперативного керівництва господарством” [7, с.96].

У процесі історичного розвитку суспільства бухгалтерський облік постійно змінювався – виникали нові види реєстрів аналітичного обліку, застосовувалися різні способи записів та їхня послідовність. Усе це приводило до зміни порядку облікової реєстрації, організації аналітичного обліку й запровадження нових форм бухгалтерського обліку.

В організаціях і підприємствах споживчої кооперації, починаючи з 1952 року, застосовується книжково-журнальна форма, яка не втратила своєї актуальності й сьогодні, оскільки майже 80% суб’єктів господарювання її застосовують у практичній діяльності.

У 2000-2001 рр. для організацій і підприємств споживчої кооперації України колективом науков-

ців кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії (проф. В. О. Озеран, доц. Н. В. Трушина, ст. викл. Л. С.Кміцікевич, асист. О.В. Москалюк) за участю начальника управління бухгалтерського обліку, звітності і корпоративних прав Укоопспілки А. М. Волошина було розроблено План рахунків бухгалтерського обліку [11] та Інструкцію про застосування книжково-журнальної форми бухгалтерського обліку в організаціях і підприємствах споживчої кооперації [5], які були запроваджені в практику з 1 січня 2002 року. Апробація названих документів у практичній діяльності підприємств і організацій засвідчила про правильний напрямок подальшого розвитку організації та методики бухгалтерського обліку в системі споживчої кооперації.

У наступні роки Мінфін, Держкомстат та Державна податкова адміністрація України приймали нові нормативні документи, пов’язані з регламентацією обліку і звітності, так, відповідно, виникла потреба в подальшому удосконаленні методики та організації бухгалтерського обліку. Станом на 31 жовтня 2011 року було внесено зміни і доповнення до Плану рахунків бухгалтерського обліку підприємств та організацій споживчої кооперації України (Укоопспілки) [11]. Це призвело до необхідності внесення низки уточнень до побудови звітності матеріально відповідальних осіб та реєстрів аналітичного обліку (журналів та книг).

## **3. Принципи побудови книжково-журнальної форми бухгалтерського обліку**

У проєкті Методичних рекомендацій щодо застосування книжково-журнальної форми бухгалтерського обліку в організаціях і підприємствах споживчої кооперації, розроблених колективом фахівців кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії запропоновано схему побудови сучасної книжково-журнальної форми, яку наведено на рис. 1. Реєстри ж аналітичного обліку (журнали, книги) побудовані у відповідності до чинного Плану рахунків системи споживчої кооперації.

Згідно з книжково-журнальною формою бухгалтерського обліку, масові операції з товарно-матеріальними цінностями й грошовими коштами відображають у спеціалізованих журналах, які є накопичувальними реєстрами аналітичного обліку.

У розвиток аналітичного обліку, який здійснюють у журналах у вартісному вимірі, з низки рахунків відкривають аналітичні рахунки для обліку наявності та руху цінностей за кількістю і сумою в спеціальних книгах або картках. У такому випадку складають оборотні відомості для проведення звірок з журналами.

За рахунками, для яких не передбачені журнали, аналітичний облік здійснюють, як правило, в книгах.

За книжково-журнальної форми бухгалтерського обліку широке застосування мають накопичувальні реєстри:

- журнали для обліку масових операцій;
- розроблювальні відомості, в яких протягом місяця реєструють документи за однорідними операціями;
- накопичувальні меморіальні ордери.



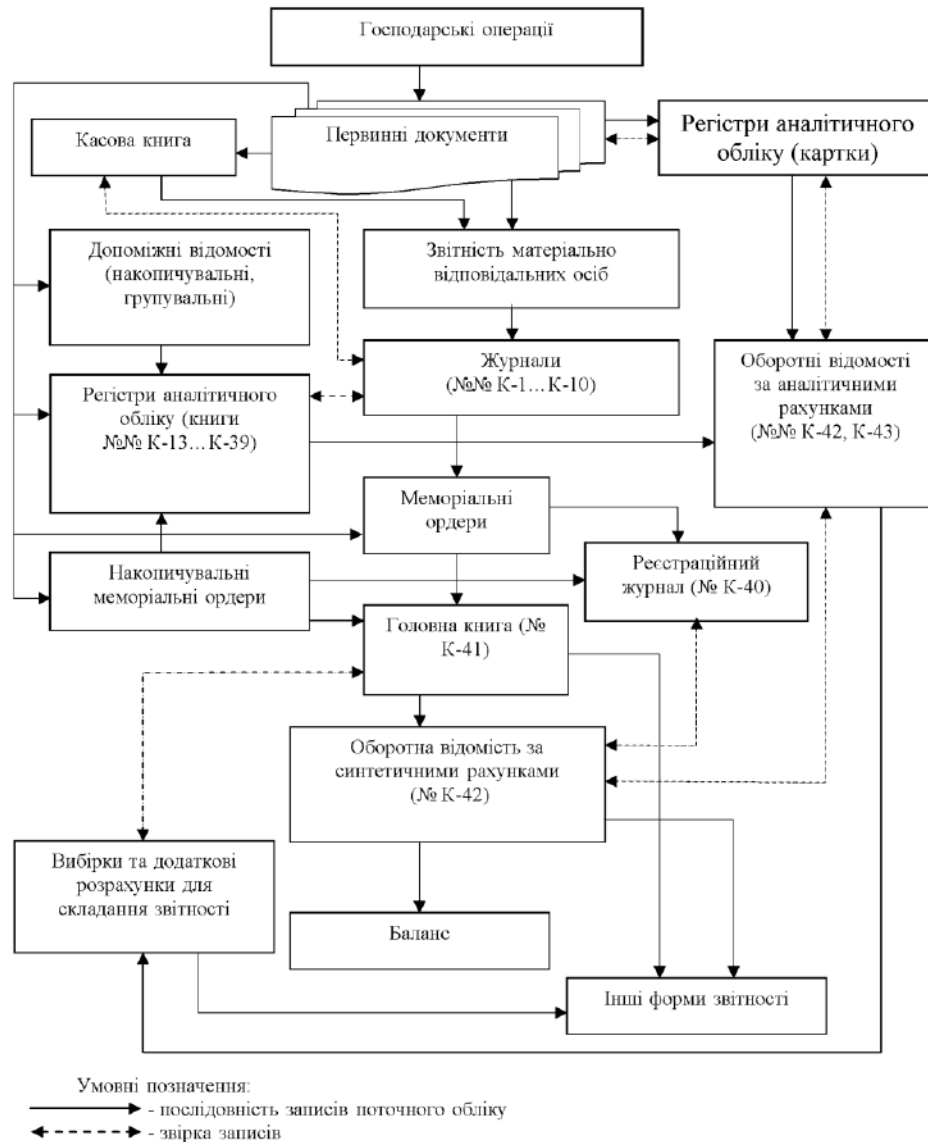


Рис. 1. Схема книжково-журнальної форми бухгалтерського обліку

В окремі регістри аналітичного обліку записи здійснюють тільки в кінці місяця з меморіальних ордерів загальними підсумками, що значно скорочує кількість записів.

В основу побудови форм журналів покладено низку загальних принципів. У кожному журналі передбачені розділи для запису операцій за дебетом і кредитом відповідного рахунку (субрахунку), а також залишків коштів та цінностей. У графах розділів журналів надруковані коди та назви основних кореспондуючих рахунків (субрахунків). У низці журналів передбачені графи для відображення оборотів з продажу товарів, готової продукції тощо.

Підставою для записів у журнали є перевірені, опрацьовані та затверджені звіти матеріально відповідальних і посадових осіб. Після запису у відповідному журналі підсумкових даних зі звітів за останнє число місяця підраховують підсумки за кореспондуючими рахунками (субрахунками), стаття-

ми витрат, за кожною матеріально відповідальною чи посадовою особою та за синтетичним рахунком (субрахунком) загалом. Підсумки за синтетичним рахунком (субрахунком) відображають окремим рядком у журналі, а у випадку великої кількості матеріально відповідальних осіб – у зведеному журналі.

Отже, журнали є регістрами синтетичного й аналітичного обліку за відповідними рахунками та субрахунками і, разом з тим, виконують функції оборотних відомостей за рахунками аналітичного обліку. При цьому необхідно мати на увазі: „Підприємства роздрібною торгівлі, що застосовують метод оцінки товарів за ціною продажу, можуть аналітичний облік товарів вести в сумовому вираженні” [6].

#### 4. Документування господарських операцій та порядок складання звітності матеріально відповідальними особами

Підставою для записів господарських операцій в облікових регістрах за книжково-журнальної фор-

ми бухгалтерського обліку є належним чином оформлені первинні документи, які додані до звітів матеріально відповідальних осіб. Первинні документи повинні бути складені в момент здійснення кожної господарської операції або, якщо це неможливо, безпосередньо після її завершення.

Первинні документи, створені в електронному вигляді, застосовуються у бухгалтерському обліку за умови дотримання вимог законодавства про електронні документи та електронний документообіг [4].

Первинні документи, що пройшли в бухгалтерії перевірку та опрацювання, повинні мати позначення (дату та підпис), що виключає можливість їхнього повторного використання. Документи, які підлягають затвердженню, повинні бути підписані керівником підприємства, організації, або його заступником. Відповідальність за достовірність даних у документах, своєчасне та якісне їхнє складання, передавання у встановлені графіком документообігу терміни для відображення в бухгалтерському обліку, несуть особи, які склали й підписали ці документи. Графік документообігу (табл. 1), складений на рік та затверджений керівником підприємства, є обов'язковим до виконання усіма адміністративними і оперативними працівниками.

тичний облік товарів здійснюють за продажними (роздрібними) цінами у журналі № К-3 за кожною матеріально відповідальною особою, а за бригадною відповідальністю – за кожною бригадою на окремому аналітичному рахунку. Записи в журнал здійснюють на підставі перевірених, опрацьованих та затверджених товарно-грошових звітів. У бухгалтерії під час приймання та перевірки товарно-грошових звітів встановлюють:

- наявність всіх документів, зазначених у звіті, правильність їхнього оформлення, відповідність дат прибуткових і видаткових документів звітному періоду, наявність підпису матеріально відповідальної особи;
- наявність підстав і законність господарських операцій;
- відповідність залишків товарів і тари на початок звітного періоду залишкам, відображеним у попередньому звіті на кінець звітного періоду, або фактичним залишкам в інвентаризаційному описі, якщо на звітну дату проводили інвентаризацію;
- відповідність залишків товарів на початок звітного періоду записам у журналі № К-3;
- повноту оприбуткування у звітному періоді товарів за виданими довіреностями, сплаченими або прийнятими до сплати товарними документами;

Таблиця 1

**Графік документообігу** \_\_\_\_\_  
(назва підприємства, організації)

№ з/п	№ та назва підприємства	Прізвище та ініціали МВО	Назва документів	Спосіб представлення документів	Кому документи здані	Термін здавання	Фактично здані документи		
							січень	лютий	і т. д.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

і т. д.

Головний бухгалтер \_\_\_\_\_  
(підпис)

За книжково-журнальної форми бухгалтерського обліку всі первинні документи, якими оформлені господарські операції, матеріально відповідальні особи додають до звітів та подають у бухгалтерію для перевірки, опрацювання та затвердження. Звіти, як правило, складають у двох примірниках (під копірку) пастою кулькових ручок, за допомогою друкарських машинок, принтерів, засобів механізації та іншими засобами. Перший примірник звіту разом з документами здають у бухгалтерію, а другий – з розпискою бухгалтера про перевірку і прийняття звіту, залишається у матеріально відповідальній особі.

### 5. Аналітичний облік товарів у роздрібній торгівлі споживчої кооперації

Для синтетичного обліку товарів у роздрібній торгівлі підприємства споживчої кооперації використовують субрахунок 2822 „Товари в роздрібній торгівлі” рахунку 28 „Товари”. Вартісний аналі-

- правильність арифметичних підрахунків у звіті та в доданих до нього документах;

- відповідність сум внутрішнього переміщення товарів і тари сумах, зазначеним у звітах інших об'єктів роздрібної торгівлі;

- відповідність суми доходу, зазначеного у видатковій частині звіту, сумі, зазначеній у прибутковій частині касового звіту.

Під час опрацювання товарно-грошових звітів у прибутковій частині в окремих графах за кореспондуючими рахунками відображають суми надходження товарів, тари та податкового кредиту з ПДВ.

У видатковій частині товарно-грошового звіту відображають собівартість реалізованих товарів, інше вибуття (переміщення) товарів та вибуття (переміщення) тари. У випадку реалізації тари її спочатку необхідно оприбуткувати до складу товарів, а потім відобразити у собівартості реалізованих товарів.

Окремо відображають суму доходу від реалізації товарів (роздрібний товарооборот). Під час реалізації товарів, звільнених від оподаткування в графі „у тому числі роздрібний товарооборот від продажу товарів, звільнених від оподаткування” за кожним первинним документом записують відповідні суми.

Для заповнення на зворотній стороні звіту рядка „Роздрібний товарооборот, всього \_\_\_\_ грн \_\_\_\_ коп.” підсумовують показники на лицьовій стороні звіту, записані за дебетом різних рахунків (субрахунків) з кредиту субрахунку 7022 „Дохід від реалізації товарів у роздрібній торгівлі”.

Роздрібний товарооборот від продажу товарів за готівку визначають за підсумком сум, відображених за дебетом субрахунку 301 „Каса в національній валюті” з кредиту субрахунку 7022 „Дохід від реалізації товарів у роздрібній торгівлі”.

Роздрібний товарооборот від продажу товарів за безготівковим розрахунком визначають за підсумком сум, відображених за дебетом субрахунку 361 „Розрахунки з вітчизняними покупцями” з кредиту рахунку 7022 „Дохід від реалізації товарів у роздрібній торгівлі”.

Крім того, за підсумками відповідної графи на лицьовій стороні, визначають оборот від продажу товарів, звільнених від оподаткування.

У журналі № К-3 записи господарських операцій групують за розділами:

- Дебет субрахунку 2822 „Товари в роздрібній торгівлі”;
- Кредит субрахунку 2822 „Товари в роздрібній торгівлі”;
- Залишок;
- Кредит субрахунку 7022 „Дохід від реалізації товарів у роздрібній торгівлі”;
- Кредит субрахунку 631 „Розрахунки з вітчизняними постачальниками”.

Підсумкові дані кожного товарно-грошового звіту записують в одному рядку відповідного особового рахунку. Так, дані звіту за перший звітний період записують у першому рядку, де вже відображено залишок товарів на початок звітного періоду. Дані звіту за другий звітний період – у другому рядку тощо. Результати інвентаризації відображають у журналі окремим рядком.

Підсумок кожного рядка журналу за дебетом субрахунку 2822 „Товари в роздрібній торгівлі” має дорівнювати підсумку оприбуткованих товарів за звітом матеріально відповідальної особи, а підсумок рядка журналу за кредитом субрахунку 2822 „Товари в роздрібній торгівлі” – підсумку товарів, що вибули. Правильність здійснених записів перевіряють арифметичним способом: до суми залишку товарів на початок періоду додають суму, що відображена у графі „Разом за дебетом” і віднімають суму, записану у графі „Разом за кредитом”. Одержаний результат має дорівнювати сумі, відображеній у графі „Залишок”.

У розділі за кредитом субрахунку 7022 „Дохід від реалізації товарів у роздрібній торгівлі” записують суми операцій, що включають до складу роздрібного товарообороту, у тому числі: від прода-

жу товарів за безготівковим розрахунком та звільнених від оподаткування.

Останні графи журналу № К-3 використовують для запису сум за кредитом рахунку 631 „Розрахунки з вітчизняними постачальниками” та дебетом рахунків (субрахунків): 641 „Розрахунки за податками” (суми податкового кредиту з ПДВ); 374 „Розрахунки за претензіями” (суми претензій до постачальників, транспортних організацій) тощо, крім суми транспортно-заготівельних витрат (ТЗВ), які обліковують на субрахунку 2892 „Транспортно-заготівельні витрати в роздрібній торгівлі”.

Аналітичні рахунки матеріально відповідальних осіб у журналі № К-3 відкривають на місяць або на рік. В організаціях із невеликою кількістю роздрібних торговельних підприємств (структурних підрозділів) особові рахунки, як правило, відкривають на місяць, а в організаціях із великою кількістю підприємств слушно відкривати аналітичні рахунки на рік. Під час відкриття аналітичних рахунків у журналі на всіх сторінках у вільних графах повинні бути записані однакові коди кореспондуючих рахунків (субрахунків).

У кінці місяця за аналітичними рахунками кожної матеріально відповідальної особи підраховують підсумки за всіма графами журналу, за винятком графи „Залишок”. Підсумки записують у рядку „Разом”.

Для узагальнення інформації про рух і залишки товарів об’єктів роздрібно торгівлі використовують зведений журнал № К-3 (зв). У зведеному журналі замість граф „Дата” і „№ звіту, документу” передбачені графи „Номер підприємства (магазину)” і „Назва секції (відділу) чи прізвище та ініціали матеріально відповідальної особи (бригадира)”. Для кожного підприємства (матеріально відповідальної особи) в цьому журналі відводять один рядок, у який записують підсумкові дані і залишки з усіх аналітичних рахунків матеріально відповідальних осіб та визначають загальні підсумки за кожною графою журналу, включаючи графу „Залишок”. Далі здійснюють арифметичну перевірку залишків товарів на кінець місяця та звірку зустрічних сум із записами, як у межах журналу № К-3 (зв), так і в інших журналах вартісного аналітичного обліку.

Якщо в підсумковому рядку журналу № К-3 (зв) записані суми за дебетом субрахунку 2822 „Товари в роздрібній торгівлі” у кореспонденції з субрахунком 2822 „Товари в роздрібній торгівлі”, то суми повинні бути тотожними сумам, записаним за кредитом субрахунку 2822 „Товари в роздрібній торгівлі” в кореспонденції з субрахунком 2822 „Товари в роздрібній торгівлі”. Такі записи відображають внутрішнє переміщення товарів з одного об’єкта роздрібно торгівлі в інший у межах одного підприємства (організації).

Зустрічні суми за кореспондуючими рахунками (субрахунками) звіряють також із записами в інших журналах, а саме: за субрахунками 301 „Каса” і 311 „Рахунки в банках” (журнали № К-1, № К-1а), за субрахунками 2811 „Товари в оптовій торгівлі” (журнал № К-2); 2823 „Товари і продукти в закладах ресторанного господарства” (журнал № К-4); 2824

„Товари у заготовлях” (журнал № К-5), 2601 „Готова продукція” (журнал № К-6) тощо.

На підставі підсумкових даних журналу № К-3 (зв) складають меморіальні ордери відповідно до закріплених порядкових номерів. Під час складання меморіальних ордерів необхідно враховувати, що:

- до меморіального ордеру на оприбуткування товарів в об'єкті роздрібної торгівлі (за дебетом субрахунку 2822 „Товари в роздрібній торгівлі”) включають суму внутрішнього переміщення товарів та не включають зустрічні суми в кореспонденції з субрахунком 2811 „Товари в оптовій торгівлі”;

- до меморіального ордеру на вибуття товарів з об'єкту роздрібної торгівлі (за кредитом субрахунку 2822 „Товари в роздрібній торгівлі”) не включають зустрічні суми в кореспонденції з субрахунками 2822 „Товари в роздрібній торгівлі” (внутрішнє переміщення) та 2811 „Товари в оптовій торгівлі”;

- до меморіального ордеру за кредитом субрахунку 7022 „Дохід від реалізації товарів у роздрібній торгівлі” не включають зустрічні суми в кореспонденції з субрахунком 301 „Каса в національній валюті”.

Для обліку транспортно-заготівельних витрат (затрат на придбання (заготівлю) товарів, оплати тарифів (фрахту) за навантажувально-розвантажувальні роботи й транспортування товарних запасів

усіма видами транспорту до місця їхнього використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування запасів) використовують субрахунок 2892 „Транспортно-заготівельні витрати в роздрібній торгівлі”. Вартісний аналітичний облік ТЗВ здійснюють у книзі № К-39. Сума транспортно-заготівельних витрат, що узагальнена за звітний місяць на цьому рахунку підлягає розподілу між сумою залишку товару на кінець місяця і сумою товарів, що реалізовані або вибули за місяць.

Суму транспортно-заготівельних витрат на товари, що реалізовані за місяць, відображають за дебетом субрахунку 9022 „Собівартість реалізованих товарів у роздрібній торгівлі” з кредиту субрахунку 2892 „Транспортно-заготівельні витрати в роздрібній торгівлі”, а на товари, що вибули – за дебетом відповідних субрахунків з кредиту субрахунку 2892 „Транспортно-заготівельні витрати в роздрібній торгівлі”. На підставі записів у книзі № К-39 визначають сальдо ТЗВ на кінець звітного місяця, що відносять до залишку товарів.

На підставі розрахунку складають окремий меморіальний ордер за кредитом субрахунку 2892 „Транспортно-заготівельні витрати в роздрібній торгівлі” у дебет відповідних рахунків (субрахунків).

На роздрібних торгових підприємствах облік товарів здійснюють за продажними цінами, які

Таблиця 2

назва організації (підприємства)

**Розрахунок**  
**торгової націнки на товари, що реалізовані та вибули**  
за \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

№ з/п	Зміст	Сума, грн
1	Сума торгової націнки на:	
	а) залишок товарів на початок місяця	
	б) товари, що надійшли за місяць	
	Разом (ряд. 1а + ряд. 1б)	
2	Вартість товарів за обліковими цінами:	
	а) залишок на початок місяця	
	б) надійшло товарів за місяць	
	Разом (ряд. 2а + ряд. 2б)	
3	Середній відсоток торгової націнки (ряд. 1 : ряд. 2 x 100)	
4	Вартість товарів за обліковими цінами:	
	а) реалізованих	
	б) що вибули	
	Разом (ряд. 4а + ряд. 4б)	
5	Сума торгової націнка на:	
	а) реалізовані товари (ряд. 4а x ряд. 3 : 100)	
	б) товари, що вибули (ряд. 4б x ряд. 3 : 100)	
	Разом (ряд. 5а + ряд. 5б)	
6	Торгова націнка на залишок товарів на кінець місяця (ряд. 1 – ряд. 5)	

**Примітка.** Усі рядки розрахунку, крім рядку 3, заповнюють у гривнях без копійок, а рядок 3 – у відсотках з точністю до двох знаків після коми.

Розрахунок склав : \_\_\_\_\_  
(підпис) \_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

включають первісну ціну товару (собівартість) та торгіву націнку. Для обліку торгової націнки використовують субрахунок 2852 „Торгова націнка на товари в роздрібній торгівлі”.

Вартісний аналітичний облік торгової націнки здійснюють у книзі № К-39. Протягом місяця за кредитом субрахунку 2852 „Торгова націнка на товари в роздрібній торгівлі” в кореспонденції з субрахунком 2822 „Товари в роздрібній торгівлі” відображають торгіву націнку на товари, що надійшли. За дебетом субрахунку 2852 „Торгова націнка на товари в роздрібній торгівлі” записи здійснюють на підставі розрахунку торгової націнки на товари, що реалізовані та вибули (табл. 2).

Торгову націнку на реалізовані товари відображають за дебетом субрахунку 9022 „Собівартість реалізованих товарів у роздрібній торгівлі” з кредиту субрахунку 2852 „Торгова націнка на товари в роздрібній торгівлі” методом „червоне сторно”. Торгову націнку на товари, що вибули, відображають за дебетом субрахунку 2852 „Торгова націнка на товари в роздрібній торгівлі” з кредиту різних рахунків (субрахунків).

На підставі розрахунку складають меморіальний ордер за кредитом субрахунку 2852 „Торгова націнка на товари в роздрібній торгівлі” у дебет субрахунку 9022 „Собівартість реалізованих товарів у роздрібній торгівлі” методом „червоне сторно”.

#### **6. Висновки**

В основі побудови системи аналітичного обліку на підприємстві є потреби управління. У процесі формування інформації, необхідної для управління, мають бути сформовані ті показники, які є важливими для прийняття оперативних рішень. Вирішення цих питань чинне законодавство відносить до компетенції самого підприємства.

У зв'язку з цим, вивчення практичного досвіду діяльності підприємств роздрібно торгівлі системи споживчої кооперації України, опрацювання діючих нормативних документів та літературних джерел дало можливість авторам обґрунтувати і запропонувати методику та організацію аналітичного обліку товарів у сумовому вираженні з використанням книжково-журнальної форми бухгалтерського обліку.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Бугинець Т. А. Документування господарських фактів: теорія, методологія, комп'ютеризація / Т. А. Бугинець. – Житомир: ЖІТІ, 1999. – 412 с.
2. Бугинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник для студентів вузів / Ф. Ф. Бугинець. – [вид. 2-ге, доп і перероб.] – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.
3. Україна. Закон. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16.07.1999 р. № 996-ХІІ-ВР: [Електронний ресурс]. – Режим дос-

тупу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.

4. Україна. Закон. Про електронні документи та електронний документообіг від 22 травня 2003 р. № 851-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=851-15>.

5. Інструкція про застосування книжково-журнальної форми бухгалтерського обліку в організаціях і підприємствах споживчої кооперації: постанова правління Укоопспілки від 19.12.2001 р. № 304. – К.: Укоопспілка, 2002. – 215 с.

6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=28&ArtID=82>.

7. Німчинов П. П. Загальна теорія бухгалтерського обліку / П. П. Німчинов. – К.: Видавниче об'єднання „Вища школа”, 1977 – 240 с.

8. Озеран В. О. Книжково-журнальна форма бухгалтерського обліку у споживчій кооперації / В. О. Озеран // Зб. наук. пр. Вісник Львівської комерційної академії серія економічна. – 2004. – № 15. – С. 108-112.

9. Озеран В. О. Стан та проблеми розвитку бухгалтерського обліку в споживчій кооперації України / В. О. Озеран, А. В. Озеран // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2007. – № 3 (41). – С. 74-80.

10. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій: наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1037.665.10&nobreak=1>.

11. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій споживчої кооперації України (Укоопспілки): постанова правління Укоопспілки від 19.12.2001 р. № 304. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1037.665.10&nobreak=1>.

12. Положення про порядок обліку руху товарів і готівки в об'єктах роздрібно торгівлі і ресторанного господарства споживчих товариств, споживспілок, їх підприємств (об'єднань), інших суб'єктів господарювання Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки): постанова третіх зборів Ради Центральної спілки споживчих товариств України двадцятого скликання від 10.11.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=a&stru=2#Organ>.

## ОСНОВНІ ОЗНАКИ „КООПЕРАТИВНОГО” ТА „АКЦІОНЕРНОГО” ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

*Анотація.* Охарактеризовано основні аспекти кооперативної діяльності. Визначено основні ознаки та зроблено порівняльний аналіз нормативно-правових актів, які регулюють діяльність споживчої кооперації і акціонерних товариств.

*Ключові слова:* законодавство, кооперативне законодавство, акціонерне законодавство

**Koshkarov S., Koshkarov V.**

## THE MAIN FEATURES OF THE UKRAINE'S "COOPERATIVE" AND "JOINT-STOCK" LEGISLATION: COMPARATIVE ASPECT

*Summary.* The main aspects of the cooperative activities are discussed. The main features are defined and the comparative analysis of legal acts which regulate the activity of consuming cooperation and joint-stock companies is presented.

*Keywords:* legislation, cooperative legislation, joint-stock company law

### 1. Вступ

Практично завершується формування моделі ефективного господарювання кооперативних підприємств і організацій України на засадах світового і європейського досвіду. Ключова теза основних засад реформування споживчої кооперації України, схвалених шостими зборами Ради Укоопспілки ХХ скликання, які є підґрунтям майбутніх реформ, – „реконструкція” відносин власності. Тобто замість колективної має бути запроваджена приватна, а, отже, відновлення пайовика у правах ефективного власника, розмежування кооперативної та господарської діяльності споживчих товариств і їх спілок, які матимуть змогу зосередитися на кооперативній діяльності. Господарську діяльність здійснюватимуть створені ними суб'єкти господарювання, зокрема і на акціонерних засадах. Усе це вимагає узгодження кооперативного законодавства з Конституцією України, іншими нормативно-правовими актами держави, зокрема і новою редакцією Закону „Про споживчу кооперацію”.

Теорією і практикою світового і європейського кооперативного руху напрацьовано дві основні форми економічних умов розвитку кооперативів. Зокрема, у деяких країнах кооперативи працюють у єдиному підприємницькому економічному полі, а подекуди кооперативи мають особливий правовий статус неприбуткових (*англ.* non profit). Такі наміри будуть затверджені на ХХІ (позачерговому) з'їзді споживчої кооперації України, що на нашу думку, сприятиме створенню привабливого інвестиційного поля, підвищенню ефективності управління господарськими процесами та захисту кооперативного майна.

### 2. Огляд літературних джерел і публікацій

Пошук шляхів розвитку кооперації у різні історичні епохи досліджували видатні вчені: М. Туган-Барановський, П. Пожарський, С. Бородаєвський,

О. Чайнов, І. Витанович, М. Левитський, Б. Мартос та інші.

Нині – це В. В. Апопій [1], В. М. Геєць [4], Л. П. Горніна, С. Г. Бабенко [3], Н. В. Карпенко [6], В. Семчик, Г. І. Башнянин, В. В. Гончаренко, В. О. Шевчук, С. Р. Семів, П. О. Куцик [8], С. Д. Гелей, В. М. Артеменко [2], О. О. Нестуля та інші. Вчені розглядали різні питання щодо розвитку й становища споживчої кооперації та її місці у розвитку суспільства як з економічної, так і з правової точок зору. Проте, враховуючи настрої у суспільстві та державних органах щодо майбутнього споживчої кооперації та її власності, дані питання потребують правового вивчення.

### 3. Характеристика та порівняльні аспекти „кооперативного” й „акціонерного” законодавства

У Господарському кодексі діяльність, що здійснюється підприємствами для досягнення економічних і соціальних результатів і одержання прибутку, називають підприємництвом (ст. 3, п. 2), а господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання, але спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку називається некомерційним господарюванням [5, с. 5]. Для більш повного розуміння економічної сутності кооперативного і підприємницького законодавства (за певними ознаками), нами запропонований порівняльний аналіз (табл. 1).

Систематизація та характеристика поданої інформації дає підстави стверджувати, що метою господарської діяльності акціонерних товариств є отримання прибутку, а у Примірному Статуті споживчого товариства зазначено, що воно є підприємницькою господарською одиницею, яка немає на меті отримання прибутку. Щодо Податкового кодексу, то у ньому визначення неприбутковими кредитних спілок аналогічне при ідентичності мети діяльності всіх видів кооперативів – задоволення

економічних і соціальних потреб своїх членів (крім виробничих кооперативів).

Неприбутковість – це перевага, яка надається державою соціально значимим видам діяльності, таким, наприклад, як освіта, медицина тощо.

держави і заслуговує на однозначне узаконення неприбутковості, „надання кооперативам пільг та гарантій” [11, п.1].

Теза про те, що кооперативні ідеали та принципи не мають нічого спільного з підприємництвом

Таблиця 1

**Порівняльний аналіз кооперативного та господарського законодавства**

Ознаки	Кооперативи (зведені визначення) [13 – 16]	Акціонерні (господарські) товариства [10]
1. Визначення, мета	Кооперація – система кооперативних організацій, створених з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб своїх членів	Акціонерне товариство – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями
2. Основні принципи	- добровільність членства - соціальна справедливість - взаємодопомога та співробітництво - вільний вибір напрямів і видів діяльності - управління за правилом: „Один член – один голос” - демократичний контроль з боку членів споживчих товариств	- вільний вибір підприємцем видів діяльності - вільний найм працівників - комерційний розрахунок і власний комерційний ризик - вільне розпорядження прибутком - самостійного здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності тощо [5, с. 93]
3. Членство	Громадяни України, іноземці та особи без громадянства, юридичні особи України та іноземних держав, що діють через своїх представників	Акціонерами товариства є фізичні і юридичні особи, а також держава в особі органу, уповноваженого управляти державним майном, або територіальна громада в особі органу, уповноваженого управляти комунальним майном, які є власниками акцій товариства
4. Формування капіталу, форма власності	Вступні, пайові та інші внески членів кооперативу, доходи від реалізації товарів, послуг тощо, майно, передане членами. Форма власності – колективна [5, с.176]	Статутний капітал – капітал товариства, що утворився з суми номінальної вартості всіх розміщених акцій. Форма власності – приватна. Акція товариства посвідчує корпоративні права акціонера
5. Вищий орган управління, голосування	Загальні збори членів кооперативу: „Один член кооперативу – один голос”	Загальні збори є вищим органом управління товариства. Одна проста акція товариства надає акціонеру один голос для вирішення кожного питання
6. Розподіл результату	Виплати частини доходу на паї. Кооперативні виплати – розподіл частини доходу за результатами фінансового року пропорційно їх участі в господарській діяльності кооперативу	Кожна проста акція АТ її власнику-акціонеру надається право на отримання дивідендів. Дивіденди – частка чистого прибутку товариства, що виплачується на одну акцію
7. Прибутковість	Кооператив утворюється з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб членів на засадах самоврядування. Обслуговуючі кооперативи не ставлять за мету отримання прибутку. Виробничі кооперативи здійснюють господарську діяльність на засадах підприємництва з метою отримання прибутку. Створені об’єднання кооперативів є неприбутковими	Господарським товариством визнаються підприємства, створені з метою одержання прибутку
8. Облік, звітність, контроль	Кооператив веде бухгалтерський облік результатів своєї діяльності, складає фінансову та статистичну звітність у порядку, встановленому законодавством. Загальні збори затверджують звітність. Ревізія фінансово-господарської діяльності проводяться ревізійними комісіями або контрольно-ревізійним апаратом спілок чи аудиторськими підприємствами	Усі суб’єкти господарювання зобов’язані вести первинний облік результатів своєї діяльності, складати та подавати фінансову та статистичну звітність та іншу інформацію, визначену законодавством. Річна фінансова звітність публічного АТ потребує обов’язкового підтвердження незалежним аудитором

У цьому мета діяльності споживчих кооперативів повністю співзвучна завданням та функціям

виявилася хибною і завдала великої шкоди кооперативним структурам, які розвивалися у руслі

відкинутої суспільством колективної форми власності. Таким чином, реформування кооперативного господарства на сучасних ринкових принципах – кардинальний шлях та економічна необхідність до подальшого розвитку кооперативної системи України.

Між тим, чимало кооперативних і підприємницьких принципів співпадають, але є і відмінності. Відтак, якщо у кооперативах діє норма „один член – один голос”, то в АТ – „одна акція – один голос”. Даний кооперативний принцип, на наш погляд, вже давно застарів і логіка сучасного розвитку світової економіки зумовлює замінити його акціонерним принципом, – кількість голосів і розмір нарахованих дивідендів члену споживчого чи господарського товариства має залежати від його інвестованого капіталу. До такого капіталу належить статутний капітал.

Статутний капітал акціонерних товариств формується шляхом розміщення акцій, які не тільки підтверджують корпоративні права, але і є вартісним (кількісним) вираженням цих прав. Ця норма, як свідчить сучасний розвиток економіки, має також стати наріжним каменем розбудови споживчої кооперації України на сучасних ринкових засадах.

В акціонерних товариствах – приватна власність, а в кооперативах – колективна форма власності, яку не визнавала і не визнає жодна цивілізована держава. Наша держава задекларувала своє прагнення стати повноправним членом Євросоюзу і наполегливо й цілеспрямовано наближається до цієї мети, отже потрібно і споживчій кооперації прийняти „правила гри” світового та європейського ринків. Тим більше, що в Конституції України (ст. 41) згадується приватна, державна та комунальна форми власності [7]. Відповідно, „поле” для дискусії подають інші нормативно-правові акти, у яких не визначено єдиного принципу щодо видів власності в Україні. Відтак, у Цивільному кодексі описані такі форми власності: право власності народу України, державна, комунальна, приватна, спільна власність (ст. 324 – 327, 355) [17]. Проте у Господарському кодексі існує окрема глава 10 „Підприємства колективної власності” [5], у ст. 93 якого визначено: „Підприємствами колективної власності є виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації...”. Цю норму, яка також не відповідає реаліям часу, на наше переконання, також потрібно врегулювати.

Щодо „кооперативного” законодавство, то воно передбачає виплату часток доходу на паї (додаткові паї). У Примірному Статуті споживчого товариства зафіксовано, що і в споживчих товариствах отримані доходи можуть розподілятися між пайовиками пропорційно їх внеску, хоча на це й виділяється обмежена частина доходів. Суб'єктами права власності у кооперативах є члени кооперативу, трудові колективи, а також юридичні особи, частка яких у власності визначається відповідними статутами. Майно споживчого товариства складається з неподільної і подільної частин [9, с. 46]. На наш погляд, свою „місію” ця норма вже виконала – призупинила розпад споживчої кооперації. Все майно має

бути подільним між пайовиками відповідного кооперативу.

Демократичні переваги колективної форми власності і кооперативних принципів, на наше переконання, є суттєвим недоліком при розгляді питання інвестицій у „кооперативні” підприємства. Світовий економічний досвід переконує, що прискорення темпів соціально-економічного зростання значною мірою залежить від обсягів, структури і доступності інвестицій. Класична інвестиційна діяльність спрямована, насамперед, на отримання прибутку... [12, с. 1]. А сповідування принципу „один член – один голос”, поділ майна на подільне і неподільне, неможливість біржового регулювання зменшує класичну інвестиційну привабливість „кооперативних” підприємств.

#### 4. Висновки

Отже, розробка механізмів захисту „кооперативних” підприємств і організацій від глобальних та локальних ризиків і загроз – необхідна умова функціонування та розвитку кооперативного руху в Україні. Відтак, у процесі реформування системи споживчої кооперації мають бути враховані, насамперед, умови ринкового середовища, яке передбачає адаптацію форм і видів господарювання кооперативів відповідно до мети їх створення, ролі в соціально-економічному розвитку держави, відповідних цьому преференцій від держави, насамперед визнання їх неприбутковими.

Складова інвестиційної привабливості і, як наслідок, конкурентоспроможності „кооперативних” підприємств і організацій – персоніфікація власності, реальний власник, механізми захисту його капіталів і прав. Для залучення інвестицій доцільно запроваджувати зарубіжний досвід співпраці кооперативів з бізнесом, на зразок змішаних кооперативно-акціонерних товариств („КООПАГ” (Німеччина), концерн „КФ” (Швеція)), де кооперативи перетворюються на холдингову компанію-засновника і головного утримувача акцій, доручаючи всю комерційну діяльність приватним фірмам [з відповідною системою оподаткування підприємницької частини діяльності].

Утвердження пайовика як реального власника, з контрольними функціями та важелями впливу на діяльність кооперативу – основа ефективності його функціонування в сучасних умовах.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апопій В. В. Внутрішня торгівля та АПК України: ефективність взаємодії: монографія / В. В. Апопій – Львів : Вид-во ЛКА, 2007. – 368 с.
2. Артеменко В. М. Правове визначення та необхідність удосконалення регулювання відносин власності у споживчій кооперації // Споживча кооперація України: історичний досвід, сучасний розвиток, стратегічні орієнтири: збірник наукових доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Львів : Вид-во ЛКА, 2010. – С. 98–110.
3. Бабенко С. Г. Сучасні трансформації структури і системи відносин споживчої кооперації Украї-



ни / С. Г. Бабенко // Споживча кооперація України: історичний досвід, сучасний розвиток, стратегічні орієнтири: збірник наукових доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Львів: Вид-во ЛКА, 2010. – С. 6–20.

4. Геєць В. М. Українська кооперація: історичний досвід в аспекті сучасного її відродження / В. М. Геєць, Л. П. Горкіна // Матеріали до всеукраїнської науково-практичної конференції „Споживча кооперація України: історія, сучасність, перспективи розвитку”. – Київ, 2006. – 25 с.

5. Господарський кодекс України : від 16 січня 2003 року № 436-IV // Науково-практичний коментар. – К. : Алерта; КНТ; ЦУЛ, 2010. – 672 с.

6. Карпенко Н. В. Споживча кооперація як економічна система малого та середнього бізнесу / Н. В. Карпенко // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України (Серія: Економічні науки). – 2008. – № 4 (31). – С. 125–130.

7. Конституція України. – К. : Офіційне видання Верховної Ради України, 2004. – 52 с.

8. Куцик П. О. Потенційні наслідки членства України в СОТ для системи споживчої кооперації / П. О. Куцик, С. Р. Семів, В. О. Шевчук // Споживча кооперація України: історичний досвід, сучасний розвиток, стратегічні орієнтири: збірник наукових доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Львів: Вид-во ЛКА, 2010. – С. 131–138.

9. Примірний Статут споживчого товариства : затв. ІV зборами Ради Укоопспілки ХІХ скликання 24.01.2007 р. – К. : Укоопспілка, 2007.

10. Україна. Закон. Про акціонерні товариства : від 17 вересня 2008 року №514-УІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.

11. Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах : Указ Президента України від 19.12.2000 р. №1348/2000. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1348/2000>.

12. Україна. Закон. Про інвестиційну діяльність : від 18 вересня 1991 року №1561-ХУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

13. Україна. Закон. Про кооперацію : від 19 грудня 2000 року № 1348/2000. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T031087.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T031087.html).

14. Україна. Закон. Про кредитні спілки : від 20 грудня 2001 року № 2908-ІІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2908-14>.

15. Україна. Закон. Про сільськогосподарську кооперацію: від 17 липня 1997 року № 469/97-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/469/97-вр>.

16. Україна. Закон. Про споживчу кооперацію : від 10 квітня 1992 року № 2265-ХІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2265-12>.

17. Цивільний кодекс України : від 16 січня 2003 року № 435-ІV. – К. : Атіка, 2003. – 416 с.

# 5. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА

УДК 658.562.6.012

Акопова В. Г., Макаров Б. А.

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ЗАКОРДОННИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОВІДНИХ КРАЇН СВІТУ

*Анотація.* Розглянута проблема управління якістю продукції у різних підприємствах у зарубіжних країнах світу. Наукові розробки в цьому напрямі дозволять вирішити економічні питання вітчизняного виробника, відштовхуючись від багаторічного досвіду вісімки лідируючих країн світу.

*Ключові слова:* підприємство, управління, якість, продукція, зарубіжний досвід

Akopova V., Makarov B.

## SPECIFIC FEATURES OF THE INTERNATIONAL ENTERPRISE QUALITY CONTROL

*Summary.* The problem of quality control at the enterprise level abroad is considered. Research results in this field allow to resolve the economic problems of the domestic manufacturers as well, assuming successful implementation of the long-standing experience of the Group of Eight leading industrial countries.

*Keywords:* enterprise management, quality, production, foreign experience

### 1. Вступ

Управління якістю продукції на підприємстві – це керуюча діяльність, яка заснована на плануванні, управлінні та покращенні якості продукції з метою задоволення вимог споживача. Оцінити рівень продукції, що випускається, доцільно за якісними і кількісними характеристиками. Кількісна характеристика класифікується за різними напрямками в залежності від характеру поставлених завдань. У будь-якому випадку кінцева мета для будь-якого підприємства – це отримання сертифікату на дану продукцію. Тому проблема управління якістю продукції є стратегічною, яка розглядає ефективність та конкурентоспроможність підприємства на світовому ринку товарів і послуг.

### 2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Світова практика з управління якістю продукції розробила безліч способів та методів, дієвість яких не піддається сумніву, як у розвинених, так і країнах, що розвиваються. Зарубіжний досвід управління якістю продукції показав, що забезпечення якісною продукцією прямо залежить від якості використовуваного матеріалу. Відтак, налагоджується тісний взаємозв'язок виробника продукції з постачальниками сировини, матеріалів, комплектуючих деталей і т. д. Адже не випадково в міжнародному стандарті ISO 9000 постачальник є одним з елементів моделі системи менеджменту якості [1, с. 4–5]. Відповідно, до міжнародних стандартів ISO 9000 зараховують основні напрями діяльності у сфері якості: планування якості; управління якістю; контроль якості; забезпечення якості; поліпшення якості.

Таким чином, система менеджменту якості охоплює всі життєві цикли продукції для досягнення економічної ефективності підприємства. Досягнення стратегічних цілей підприємства за допомогою різних методів управління сприяє підвищенню продуктивності та інтенсивності праці робітників, і в кінцевому результаті – підвищенню конкурентоспроможності всього підприємства.

У дослідженні Ю. І. Ребрини [2, с. 87] об'єктами управління якості продукції є всі елементи, що утворюють „петлю якості”. Під „петлею якості”, відповідно до міжнародних стандартів серії ISO 9000, розуміють замкнутий у вигляді кільця „життєвий цикл продукції”, що складається з 12 основних етапів: 1) маркетинг; 2) проектування і розробка технічних вимог, розробка продукції; 3) матеріально-технічне постачання; 4) підготовка виробництва та розробка технології та виробничих процесів; 5) виробництво; 6) контроль, випробування та обстеження; 7) упаковка і зберігання; 8) реалізація і розподіл продукції; 9) монтаж; 10) експлуатація; 11) технічна допомога і обслуговування; 12) утилізація.

Слід пам'ятати, що в практичній діяльності всі ці етапи можуть бути розбиті на складові, але найбільш важливим тут є цілісність процесів управління якістю на всіх етапах „життєвого циклу продукції”. За допомогою „петлі якості” здійснюється взаємозв'язок виробника продукції зі споживачем і з усіма об'єктами, що забезпечують рішення задач управління якістю продукції.

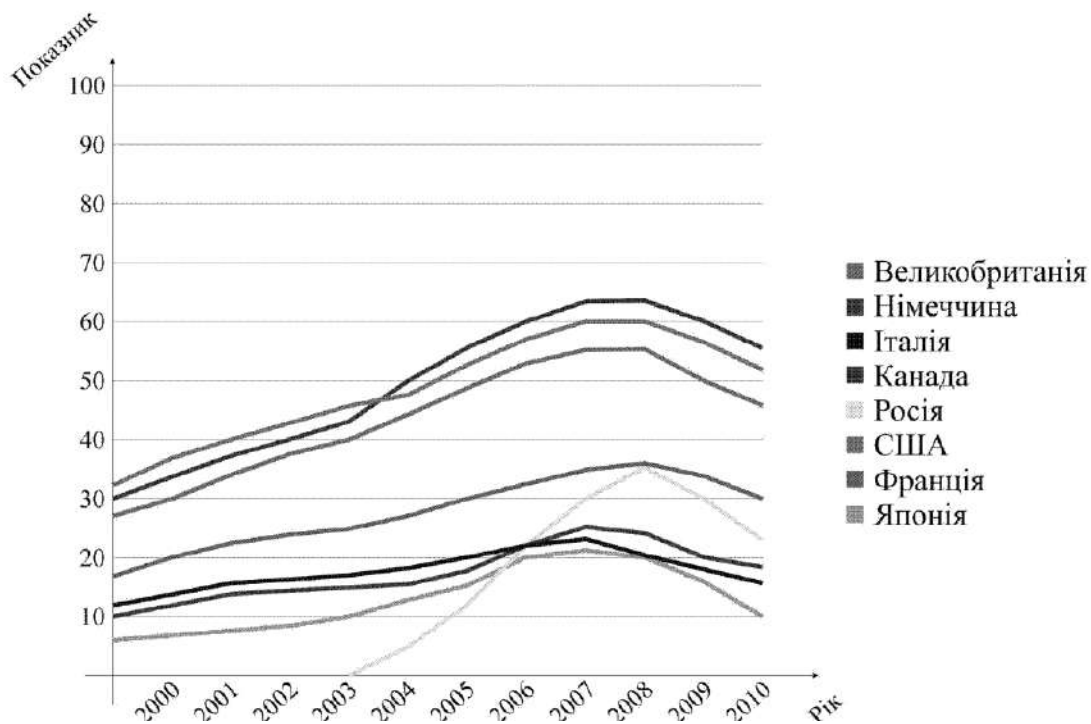


Рис. 1. Динаміка ВВП у провідних країнах світу (% від рівня 2000 р.), 2000–2010 рр.

Отже, в основі багатьох застосовуваних абсолютно різних методів і способів управління якістю продукції на підприємствах лежить „петля якості”, яка розглядає кожну стадію „життєвого циклу продукції”, виробляючи оцінку якості конкретного етапу.

Найбільшого поширення на промислових підприємствах Європи, Америки та Японії, на думку Н. А. Сафронова [3, с. 247-249], отримали дві концепції: концепція TQC (англ. Total Quality Control) і CWQC (англ. Company-Wide Quality Control). Концепція TQC передбачає побудову добре структурованого функціонального підрозділу, що спеціалізується на проблемах якості. Вся повнота відповідальності за якість продукції покладається на вищий рівень керівництва фірми. Концепція CWQC заснована на децентралізації функцій управління і передбачає участь усього персоналу фірми в управлінні якістю, включаючи рядових працівників.

Звідси випливає, що, на думку, автора найбільш конструктивними способами для ефективної роботи підприємства є концепції TQC і CWQC. На жаль, не можу погодитися з автором, так як однією з найбільш популярних і відрегульованих концепцій менеджменту у вирішенні численних проблем європейських підприємств стало застосування найбільш необхідної та авторитетної концепції TQM.

Метою статті є дослідити та проаналізувати управління якістю продукції на закордонних підприємствах провідних країн світу (які входять у неофіційний форум лідерів країн „Великої вісімки”, англ. Group of eight, G8): Великобританії, Німеччини, Італії, Канади, Росії, США, Франції та Японії. Вивчити та виявити необхідні дії для підвищення і

забезпечення якості продукції на закордонних підприємствах провідних країн світу.

### 3. Єдиний підхід до вирішення якості продукції

Як зазначає В. В. Окропілова [4, с. 135], на сучасному етапі розвитку науково-технічного прогресу якість продукції входить у число ключових проблем національної економіки. В усіх промислово провідних країнах світу ведеться активний пошук рішення проблеми щодо підвищення якості продукції та її конкурентоспроможності на світовому ринку. Таким чином, був вироблений єдиний європейський підхід до вирішення проблем з управління та випуску якісної продукції, який був визнаний фахівцями всіх зарубіжних країн концепція TQM.

Багаторічна світова практика показує, що поняття „якісна продукція” в різних країнах сьогодні залежить від безпеки виробленого продукту, виправданості ціни і доцільного рівня експлуатації витрат, а також від забезпечення якості на стадії збуту та післяпродажного сервісу. Міжнародна організація по стандартизації, ISO (International Standardization Organization) займається випуском стандартів, у ГОСТ ИСО 8402 [5, с 12-13] визначає якість як сукупність властивостей і характеристик продукції або послуги, які надають їм здатність задовольняти обумовлені чи передбачувані потреби.

Міжнародна організація ISO ввела вимоги до якості продукції, які визначені в міжнародних стандартах ISO серії 9000. У зв'язку з тим, що потреби споживача можуть бути як громадськими, так і індивідуальними, в управлінні якістю продукції повинні здійснюватися різні підходи з урахуванням права споживачів та їх захист.

#### **4. Вплив економічного показника „якості продукції” на кінцевий результат виробничої діяльності**

Для того, щоб проаналізувати якість наданої продукції різних компаній найбільш доцільним вважаю вивчити економічну ситуацію кожної країни окремо. Нижче представлений малюнок 1.1 дозволяє візуально переглянути у всіх галузях економіку країн на території держави для споживання, експорту та накопичення, незалежно від національної приналежності використаних факторів виробництва [6].

Отже економічний показник ВВП, який характеризує кінцевий результат виробничої діяльності, дозволяє визначити вартість товарів та послуг. В Україні розрахунки ВВП здійснюють лише з середини 90-х із переходом від статистики балансу народного господарства (БНГ) до прийнятої в усьому світі системи національних рахунків (СНР). На жаль, продукція, що випускається в Україні, не охоплює весь спектр європейських вимог. Це звичайно пов'язано з тим, що в Україні діють норми колишнього СРСР, які не відповідають міжнародним вимогам і заважають виконувати умови для приєднання України до європейських країн.

У монографії В. В. Дементьєва [7, с. 308] обґрунтований загальний економічний підхід до проблеми влади. Якщо розглянути проблему влади з економічної точки зору, то досягнення ефективного результату за допомогою економічних агентів (тобто суб'єктів і об'єктів влади) здійснюється шляхом співробітництва (підпорядкування суб'єкта влади над об'єктом влади), так як, відстоюючи власні інтереси, приймаються до уваги бажання і потреби іншого боку. Відтак „влада” детермінується в кінцевому рахунку економічною владою, виражаючи не тільки потреби але й інтереси пануючого суб'єкта. Влада змінює умови, зміст і результати вибору економічної діяльності, в порівнянні з ситуацією, де влада відсутня. Тому можна стверджувати, що влада в економіці „має значення”.

#### **5. Висновки**

Проаналізовано світовий досвід з вирішення проблеми управління якістю продукції на підпри-

ємствах. Представлені статистичні дані та матеріали провідних країн світу 2000–2010 рр. з метою вивчення економічної ситуації кожної країни окремо. У цілому проблема ефективного управління якістю продукції на закордонних підприємствах провідних країн світу є дослідженою і обґрунтованою. Світова практика виробила величезну кількість методів та підходів до вирішення проблем з управління якістю продукції, дієвість яких не піддається сумніву. На мій погляд, вирішення цієї проблеми полягає у взаємозв'язку і взаємодії виробника продукції з постачальниками та кваліфікованими фахівцями несуть відповідальність за надання якісного матеріалу або сировини. Підвищити і забезпечити випуск якісної продукції на підприємствах провідних зарубіжних країн світу можливе в одному випадку, якщо домогтися вихідних якісних матеріалів від виробника.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. ДСТУ ISO 9001:2009 Системи менеджменту якості. Основні положення та словник. // Дата введення в дію: - 10.09.2009.
2. Ребрин Ю. І. Управління якістю: навчальний посібник. / Ю. І. Ребрин. – Таганрог: Изд-во „ТРТУ”, 2004. – 174. с.
3. Сафронов Н. А. Економіка підприємства PDF. Підручник / за ред. проф. Н. А. Сафронова, М.: Изд-во „МАУП”, 1998. – 584 с.
4. Окроплов В. В. Управління якістю: підручник для вузів / В. В. Окроплов– М.: ВАТ Вид-во „Економікам”, 1998. – 639 с.
5. ДСТУ ISO 8402-94 Управління якістю та забезпечення якості. Словник. // Друге видання - 1994.04.01.
6. Вільна енциклопедія „Вікіпедія”. Велика вісімка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Большая\\_восьмерка](http://ru.wikipedia.org/wiki/Большая_восьмерка).
7. Дементьєв В. В. Економіка як система влади: монографія / В. В. Дементьєв // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – Випуск 34-1. – Донецьк: Вид-во „Каштан”, 2003. – 404 с.

## ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Анотація.* Проаналізовано вплив промислового потенціалу гірничо-металургійного комплексу України на стан та перспективи розвитку галузі. Визначено взаємопов'язані завдання стратегії гірничо-металургійного підприємства. Проведено системний аналіз макроточення та внутрішнього середовища підприємства.

*Ключові слова:* промисловий потенціал, системний аналіз, стратегічне управління

Melnikov A., Sobko N.

## FEATURES OF THE SYSTEM ANALYSIS IN THE STRATEGIC MANAGEMENT OF MINING AND METALLURGICAL ENTERPRISES

*Summary.* Economic effects of the industrial potential of the mining and metallurgical sector of Ukraine on its long-run prospects are examined. The tasks of a strategy of mining and metallurgical enterprises are formulated. The system analysis of macro and internal environment of the enterprise is presented.

*Keywords:* industrial capacity, system analysis, strategic management

### 1. Вступ

Стан і перспективи розвитку будь-якої галузі чи підгалузі промисловості України визначаються, насамперед, її потенціалом. Промисловий потенціал гірничо-металургійного комплексу України в останні роки є фундаментним елементом економіки держави. Металургія, гірничо-металургійний комплекс (ГМК) є основним донором бюджету, забезпечуючи понад 40% надходжень валюти в країну. Майже 30% становить його частина у валовому внутрішньому продукті. На металургійну промисловість спираються і для неї працюють енергетика, машинобудування, будівництво, фінансова сфера. В галузі задіяно понад півмільйона осіб. Підприємства ГМК забезпечують робочі місця в найбільш густонаселених регіонах країни. Ресурсний потенціал гірничо-металургійного комплексу України визначається наявними покладами залізної (четверте місце у світі) і марганцевої руди, вугілля, вапняків, тобто основних сировинних матеріалів для виробництва металу. Вітчизняна металургія достатньо мірою забезпечена електроенергією. За обсягами виробництва металургійна промисловість України посідає сьоме місце у світі [5].

У статті поставлено за мету виявити особливості системного аналізу в стратегічному управлінні гірничо-металургійними підприємствами.

Основним завданням дослідження є аналіз впливу промислового потенціалу гірничо-металургійного комплексу України на стан та перспективи розвитку галузі.

Вирішення проблем гірничо-металургійного комплексу на сучасному етапі відіграє важливу роль, оскільки сам комплекс є одним з основних секторів економіки України. Разом з тим, металургійні підприємства Запорізького, Донецького та Дніпропетровського регіонів, визначають пріоритети сучасного експорту України (близько 80% виробленої продукції). Гірничо-металургійний комплекс Дніпропетровщини складає 42% товарної продукції ГМК України. При вирішенні проблем комплексу необхідно враховувати те, що вітчизняні господарюючі структури ГМК залежать від кон'юнктури світових ринків, важливим видається дослідження їх сучасного стану та визначення перспективних напрямків розвитку.

Управління підприємством в умовах ринкової економіки неможливе без планування господарської діяльності на всіх рівнях: стратегічному, тактичному й оперативному. Найважливішим є стратегічний рівень, на якому приймаються життєво важливі для подальшого розвитку підприємства управлінські рішення. Стратегічний рівень управління – це найвищий рівень, забезпечуючою функцією якого є стратегічний аналіз.

### 2. Огляд літературних джерел

Місце та роль стратегічного аналізу в стратегічному управлінні визначається трактуванням його суті та співвідношенням аналізу та процесу управління. Сьогодні не існує єдиного підходу щодо трактування сутності стратегічного аналізу, його завдань, об'єктів та етапів, також однозначно не визначено його предмет та інструментарій. Перші праці, в яких згадується стратегічний аналіз, трактують його доволі загально. Зокрема, І. Х. Ансофф поняття стратегічного аналізу та процес формування стратегії підприємства розглядає як єдине ціле. А. А. Томпсон і А. Дж. Стрікланд вважають, що стратегічний аналіз є основою здійснення правильного стратегічного вибору, на основі об'рунтова-

них альтернатив та критеріїв вибору. В більш пізніх працях стратегічний аналіз найчастіше розглядають як:

- спосіб перетворення інформації, отриманої у результаті аналізу середовища, на стратегію (стратегічний план) підприємства [4];
- виконання функції управління, яка спрямована на перспективу [2; 8; 10];
- аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища з метою визначення напрямку розвитку [10; 3];
- метод, що забезпечує процес стратегічного планування та контролю інформаційно-аналітичними даними [7].

На нашу думку, ці підходи можна доповнити наступними можливостями, що не достатньо досліджені: визначення певного потенціалу підприємства для повного виявлення його можливостей; аналіз ефективності стратегії, яка використовується та адаптація її до умов середовища, що розвивається, завдяки прогнозуванню змін як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищах діяльності підприємства.

### 3. Методологія системного аналізу

Суть системного аналізу ГМК полягає у тому, що він використовується заради вибору конкретної стратегії гірничого підприємства з багатьох альтернатив і формування всієї системи стратегій. При здійсненні стратегічного аналізу визначається вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на критерії конкретних стратегій. Оскільки у системі стратегій окремі стратегії взаємопов'язані, то один і той же критерій може належати до різних стратегій.

Окрім загальнозначених п'яти завдань, стратегія гірничо-металургійного підприємства повинна, у зв'язку з розширенням сировинної бази, пошуку нових родовищ, шляхом зменшення земель сільськогосподарського, лісогосподарського призначення тощо, визначити шосте стратегічне завдання для даних підприємств. До прикладу, найбільшим у титанорудному районі Середнього Придніпров'я України є розсипне Малишівське цирконітово-ільменітове родовище, котре являється сировинною базою Вільногірського гірничо-металургійного комбінату, де ведеться постійна робота з розширення цього родовища.

Отже, стратегія гірничо-металургійного підприємства повинна складатись з таких взаємопов'язаних завдань:

1. Визначення сфери діяльності підприємства добувної промисловості і формування стратегічних напрямів.
2. Постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення.
3. Формування стратегії для досягнення поставлених цілей і результатів діяльності виробництва.
4. Реалізація стратегічного плану.
5. Оцінка результатів діяльності з розширення сировинної бази гірничо-металургійного підприємства
6. Зміна стратегічного плану або методів його реалізації.

Кожне з п'яти завдань стратегічного управління потребує постійного аналізу і прийняття рішень: чи продовжувати роботу в заданому напрямі, чи вносити зміни? В процесі стратегічного управління ніщо не є закінченим, і всі попередні дії коригуються залежно від трансформації навколиш-

нього середовища або появи управління – процес, який перебуває в постійному русі. Зміни обставин як усередині гірничого підприємства, так і поза ним, або все разом потребують відповідних коригувань стратегії. Все вищесказане про процес стратегічного управління можна подати у вигляді структурно-логічної схеми, аналіз якої свідчить про те, що процес стратегічного управління гірничо-металургійного підприємства є замкнутим циклом (рис.1).

Водночас слід зазначити, що план управління підприємством охоплює всі його головні функції та підрозділи: виробництво, фінанси, маркетинг, кадри, наукові дослідження та розробки. Для кожного підрозділу підприємства, кожної функції визначається певна роль у цій стратегії. Зробити стратегічний вибір за даними стратегічного аналізу – означає пов'язати бізнес-рішення з конкурентоспроможними діями, виходячи при цьому з даних щодо всього підприємства.

У більшості випадків стратегічний аналіз зосереджується на вирішенні трьох основних питань, важливих для будь-якого підприємства, а зокрема, для підприємств гірничо-металургійного комплексу в будь-якій ситуації:

1. В якому становищі перебуває підприємство нині?
2. В якому становищі воно повинно бути через певний проміжок часу (через три, п'ять, десять років)?
3. Які існують шляхи досягнення бажаного становища і якими способами його можна досягнути?

Виходячи з цього, можна зробити висновок про основи методології стратегічного аналізу, який повинен бути озброєний такими методичними прийомами:

- прийомами оцінки поточного становища підприємства на ринку, наявних ресурсів (матеріальних, фінансових, кадрових, наукових та ін.), можливостей і потреб;
- прийомами прогнозування і планування різноманітних показників діяльності підприємства, а також прийомами прогнозування оцінки зовнішнього середовища;
- прийомами альтернативного (варіантного) аналізу для підготовки прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності.

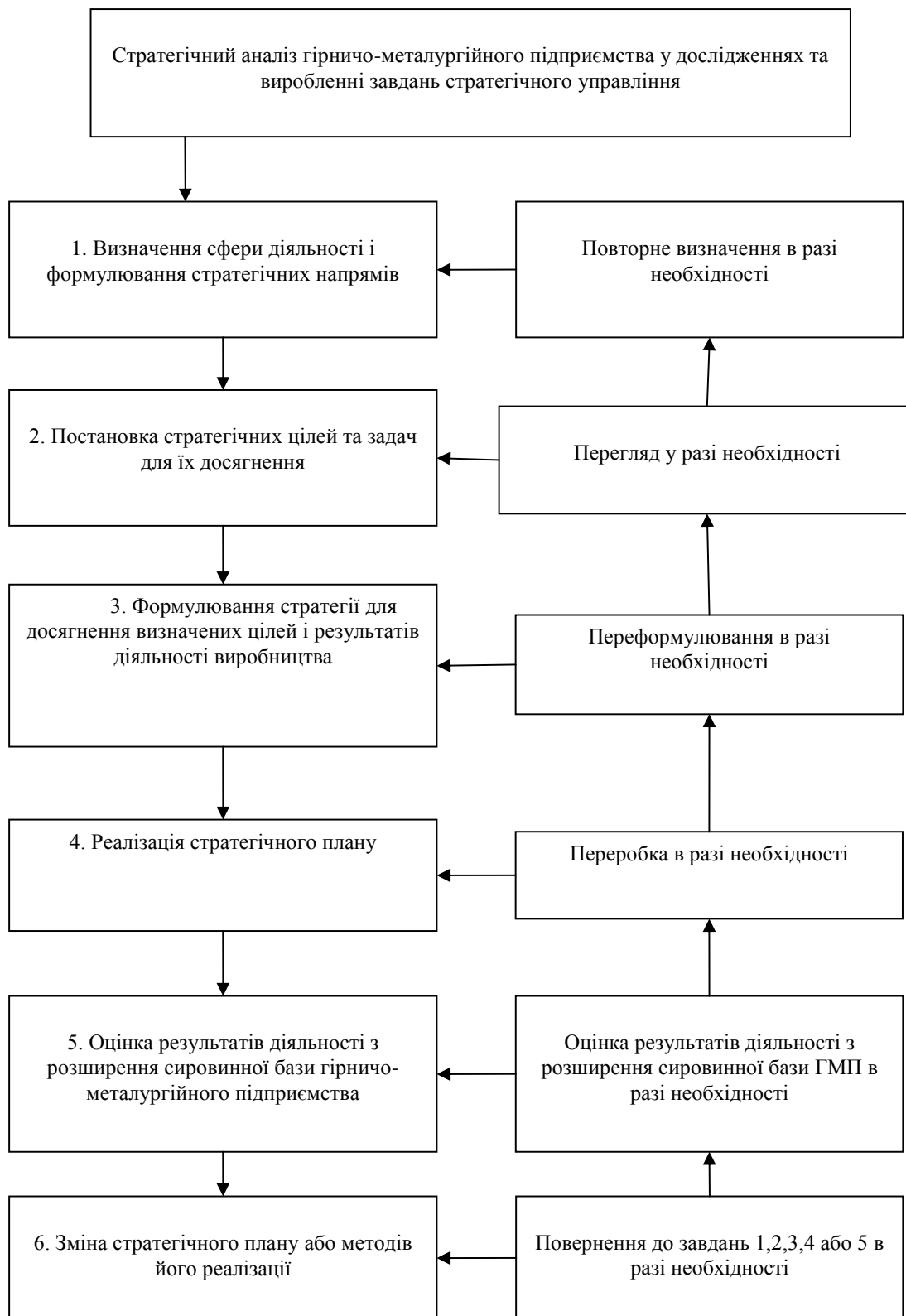
### 4. Системна модель підприємства

Результатом стратегічного аналізу стає системна модель об'єкта (підприємства) та його оточення.

Системна модель – результат системного аналізу – складається за допомогою дослідження як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства. При цьому відбувається поділ стратегічного аналізу на дві частини:

- аналіз зовнішнього середовища;
- аналіз внутрішнього середовища (управлінський аналіз).

Ці частини системного аналізу організаційно відокремлені одна від одної: за проведення зовнішнього аналізу відповідає комерційний відділ (служба маркетингу), а функції внутрішнього (управлінського) аналізу можуть виконувати працівники різних підрозділів (бухгалтерія, служби внутрішнього аудиту або планово-економічного відділу).



**Рис. 1. Системний аналіз гірничо-металургійного підприємства у виробленні завдань стратегічного управління.**

Системний аналіз зовнішнього середовища гірничо-металургійного підприємства – це комплексне дослідження зовнішнього середовища організації ГМК (галузь, конкурентів, споживачів, постачальників) з метою оцінки можливостей та загроз і роз-

робки оптимальної економічної стратегії на основі вибору серед можливих альтернатив.

Системний аналіз внутрішнього середовища (управлінський аналіз) може бути визначений як процес комплексного дослідження внутрішніх ре-

курсів та резервів підприємства з метою системної оцінки його реальних і потенційних можливостей, виявлення внутрішніх стратегічних можливостей та проблем.

Системний аналіз поділяється на зовнішній та внутрішній лише на організаційному і частково на методологічному рівнях. У той же час їх об'єднують спільні завдання і деякі методи, які являють собою інтерфейс між аналізом зовнішніх та внутрішніх стратегічних факторів [6].

взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем менеджерів цікавить насамперед те, як повинно вести себе підприємство у довгостроковій перспективі, щоб в умовах конкурентної взаємодії з іншими підприємствами підтримувати баланс в обміні із зовнішнім середовищем і забезпечувати при цьому стале функціонування підприємства. У зовнішньому середовищі відбуваються динамічні процеси змін. Одні з цих процесів відкривають нові можливості для підприємства, створюють для нього

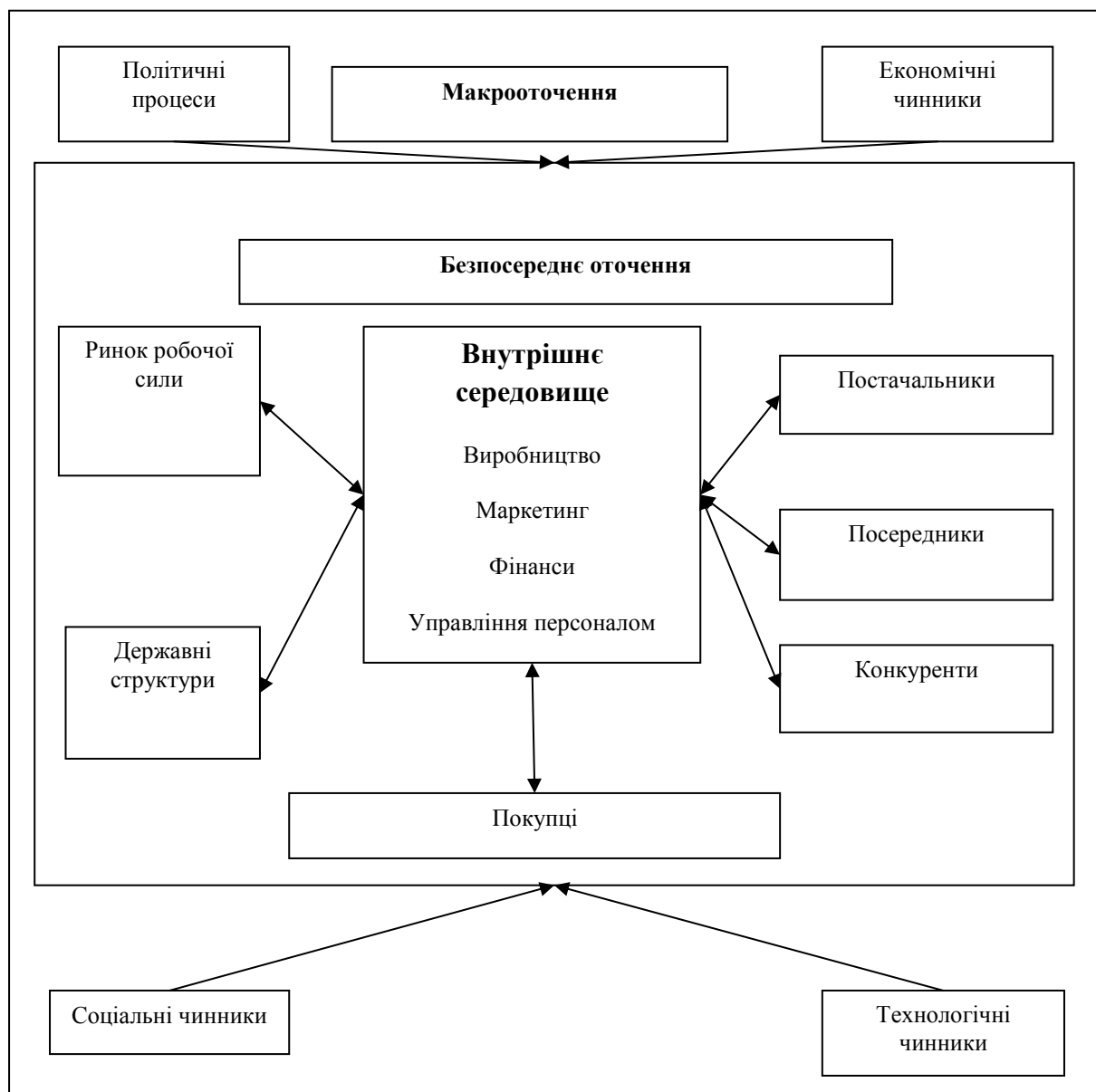


Рис. 2. Рівні організації середовища та їх елементи

Аналіз середовища — це важливий інструмент управління гірничо-металургійним підприємством. Він допомагає менеджерам різних рівнів забезпечувати баланс між підприємством і середовищем шляхом створення продукції та обміну її у зовнішньому середовищі на необхідні для забезпечення життєдіяльності підприємства ресурси. У процесі

сприятливі умови. Інші, навпаки, створюють додаткові труднощі. Для успішного виживання у довготерміновому періоді менеджери повинні вміти передбачати труднощі, з якими може зіткнутися підприємство у майбутньому, і нові можливості, які можуть відкритися для нього. Тому в процесі стратегічного аналізу необхідно зосередити увагу на



майбутніх загрозах і можливостях, пов'язаних зі станом зовнішнього середовища, а також врахувати сильні та слабкі сторони внутрішнього середовища підприємства.

Аналіз „стратегічного рівня” підприємства — це аналіз, у якому внутрішні характеристики трактуються у порівнянні з параметрами діяльності інших, насамперед, процвітаючих підприємств-конкурентів. Порівняльна характеристика дає змогу виявити ключові, внутрішні фактори конкурентоспроможності, які допомагають підприємству забезпечувати досить тривале своє функціонування та розвиток в умовах несталого, динамічного, нерідко ворожого оточення. Ключові фактори конкурентоспроможності — це унікальна комбінація наявного виробничого потенціалу підприємства з нагромадженим у минулому досвідом його використання і сформованим іміджем, що сприяють виготовленню конкурентоспроможної продукції, завдяки реалізації якої підприємство здатне забезпечити своє існування в довгостроковій перспективі. Використовуючи системний підхід до аналізу внутрішнього середовища, доцільно трактувати його як виробничий потенціал.

На думку І. С. Левик, стратегічний аналіз слід виділяти як самостійний напрям дослідження, як окрему систему, оскільки його елементи присутні на кожному із етапів стратегічного управління: від визначення стратегічних цілей до реалізації стратегії та оцінки її ефективності. Щодо співвідношення оперативного та стратегічного аналізу, то аналіз оцінки поточного стану організації передуює стратегічному і є основою для його проведення [9].

Інформаційна база стратегічного аналізу — це постійно діюча система взаємозв'язків фахівців, обладнання і концептуальних моделей, призначених для збору, класифікації, аналізу та оцінки інформації, необхідної для стратегічного управління підприємством. Джерелом такої інформації є середовище. За ступенем зв'язків елементів середовища зі стратегічним управлінням підприємства розрізняють такі його складові частини: макрооточення; безпосереднє оточення; внутрішнє середовище.

Взаємозв'язок організаційних рівнів середовища та їх елементів наведено на рис. 2 [4].

Системний аналіз макросередовища включає вивчення впливу економіки держави, правового регулювання, політичних процесів, природних умов і ресурсів, соціальних аспектів на стратегію розвитку підприємства. Ці елементи макрооточення не мають прямого зв'язку з підприємством, але впливають на формування загальної атмосфери бізнесу. Безпосереднє оточення аналізується за такими основними компонентами: покупці, постачальники, конкуренти, ринок робочої сили та інші. Воно охоплює тих учасників ринку, з якими підприємство має прямі стосунки або які безпосередньо впливають на його діяльність. Стратегічний аналіз внутрішнього середовища виявляє можливості і потенціал, на який може розраховувати підприємство у конкурентній боротьбі в процесі досягнення своїх цілей. Внут-

рішнє середовище включає такі елементи підприємства: виробництво, фінанси, маркетинг, управління персоналом, організаційну структуру.

## 5. Висновки

Отже, системний аналіз посідає важливе місце у процесі підготовки і прийняття управлінських рішень і є невід'ємною частиною планування господарської діяльності підприємств усіх форм власності, зокрема підприємств добувної промисловості. Основний зміст системного аналізу ГМК полягає у тому, що він використовується заради вибору конкретної стратегії гірничого підприємства з багатьох альтернатив і формування всієї системи стратегій. Системна модель, як результат системного аналізу, складається з допомогою дослідження як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства. При цьому відбувається поділ стратегічного аналізу на дві частини: аналіз зовнішнього середовища; аналіз внутрішнього середовища (управлінський аналіз).

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бараш М. Я. Напрями забезпечення стабільного розвитку конкуренції на ринку гірничо-металургійного комплексу / М. Я. Бараш., В. В. Венгер // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. — 2007. — № 4. — С. 34—43.
2. Володькина М. В. Стратегический менеджмент / М. В. Володькина. — К.: Знання, 2002. — 149 с.
3. Галушка З. І. Стратегічний менеджмент: навч.-метод. посіб. / З. І. Галушка, І. Ф. Комарницький; Чернів. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. — Чернівці, 2006. — 247 с.
4. Головка Т. В. Стратегічний аналіз: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Т. В. Головка, С. В. Сагова / За ред. д-ра екон. наук, проф. М. В. Кужельного. — К.: КНЕУ, 2002. — 198 с.
5. Голубченко А. Морфологія і генезис гірничо-металургійного комплексу України / А. Голубченко, В. Мазур // Дзеркало тижня. — 2007. — № 11.
6. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз: навчальний посібник / П. Л. Гордієнко. — К.: Алерта, 2006. — 404 с.
7. Демьянова О. В. Методические основы стратегического анализа на промышленном предприятии (На примере мебельной промышленности Республики Татарстан): Дис. канд. экон. наук: 08.00.05. — Казань, 2004. — С. 269. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.smartcat.ru/Accounting1.shtml>.
8. Ковальчук М. І. Стратегічний аналіз у сільському господарстві: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / М. І. Ковальчук. — К.: КНЕУ, 2003. — 259 с.
9. Левик І. С. Суть стратегічного аналізу його місце та роль в системі управління підприємство / І. С. Левик. Сьома Міжнародна науково-практична інтернет-конференція „Актуальні проблеми сучасної науки” [Електронний ресурс].
10. Мних С. В. Економічний аналіз: підручник / С. В. Мних. — К.: Центр навч. літератури, 2003. — 412 с.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

*Анотація.* Розглянуто внутрішні і зовнішні фактори, що спричиняють появу проблем підприємства; особливості криз (криза виробництва, економічна криза, фінансова криза) і причини їх виникнення. Наведено основні складові ефективного антикризового управління підприємством.

*Ключові слова:* підприємство, управління, ресурси, криза, антикризове управління

Vazhynskiy F., Havrylko P.

## ECONOMIC PROBLEMS OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT

*Summary.* Internal and external factors contributing to various problems of enterprise are considered. Specific features of several types of crises, as those of production, economic and financial origin, are analyzed, with a focus on their origin. The basic constituents of effective anti-crisis management at the enterprise level are exposed.

*Keywords:* enterprise, management, resources, crisis, anti-crisis management

### 1. Вступ

Необхідною умовою становлення і розвитку економіки України є відновлення функціонування та підвищення ефективності діяльності підприємств. Це зумовлює необхідність системного дослідження проблем виведення підприємств з кризового становища, адаптації їх діяльності до ринкових умов. За таких умов важливого значення набуває розробка систем антикризового управління підприємствами.

Над проблемами управління підприємством працювали багато відомих вчених світу, зокрема Л. В. Канторович., В. В. Леонтьєв, В. М. Тренъов, а також провідних вчених України: О. О. Бакаєв, В. М. Глушков, І. М. Ляшенко та багато інших. Однак, питання антикризового управління підприємством залишаються ще недостатньо вивченими.

### 2. Загальна характеристика управлінського середовища на підприємстві

Будь-яке підприємство є складною соціально-економічною системою, яка включає низку параметрів: цільове призначення, правова та нормативна основа; ресурси; процеси; структура; розподіл праці; навколишнє середовище; система внутрішніх соціальних та економічних зв'язків.

У центрі управлінської діяльності знаходяться три основні складові процеси: проблема, рішення, кадровий потенціал.

Під проблемою розуміємо невідповідність фактичного стану об'єкта управління запланованому. Саме у зв'язку з відхиленням від планових станів, яке відмічається в певний момент часу або прогнозується на майбутнє, виникають кризи на підприємстві [1].

Фактори, які спричиняють появу тої чи іншої проблеми, поділяються на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх, які залежать від самого підприємства, належать стратегія розвитку, стан портфелю замовлень, цілі, структура виробництва і управління, обсяг та якість робіт, фінансові та трудові ресурси тощо. Вони формують підприємство як систему, взаємозв'язок та взаємодія елементів якої забезпечує досягнення цілей, які стоять перед нею.

Тому зміна одного чи декількох факторів одночасно викликає потребу прийняття управлінських рішень, спрямованих на збереження системи як цілісної організації та недопущення кризового стану. Внутрішні фактори добре керовані.

Зовнішні фактори – це стан економіки країни, політична ситуація, рівень науково-технічного та соціального розвитку тощо. Вони формують середовище, в якому працює підприємство і характеризуються великою складністю та невизначеністю. Зовнішні фактори слабо керовані, здійснюють непрямої вплив на діяльність підприємства, тому необхідно просто враховувати можливі наслідки такого впливу.

Аналіз факторів дозволяє розглядати проблему в зв'язку з подіями, які її спричинили, змінами у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємства, та почати пошук необхідного рішення.

Якщо проблема не є складною, а ситуаційні фактори керовані, процес прийняття рішень може бути достатньо простим і швидким. У цьому випадку після аналізу проблемної ситуації приймається рішення, яке призводить систему до стану, відповідного заданому.

Якщо ж проблемна ситуація не є очевидною, то процес прийняття управлінського рішення потребує структуризації, яка дозволить визначити етапи та процедури, спрямовані на її вирішення.

Для визначення виникнення кризової ситуації розглянемо підприємство як господарську систему, до якої належать наступні складові [2]:

-ресурси підприємства (вхідні елементи) – потоки матеріальних, енергетичних, інформаційних, трудових і фінансових ресурсів, які не виробляються в господарській системі, а отримуються із зовнішнього середовища для споживання;

-виробничо-комерційний процес – поведінка господарської системи, тобто ступінь ефективності використання наявних ресурсів, а також управління цими ресурсами;

-кінцевий результат діяльності підприємства (вихідний елемент) – потоки матеріальних і фінансових ресурсів, які не споживаються, а виробля-

ються в господарській системі, постачаються у навколишнє середовище.

Виникнення причин кризової ситуації в господарській системі може відбуватись в області вхідних ресурсів і в області виробничо-комерційного процесу.

Застаріле обладнання, що не використовується, призводить до неможливості використання ефективних технологій, які забезпечують економію ресурсів; зростанню витрат на експлуатацію і ремонт обладнання, а також невикористовується, і виробничі площі; високому рівню технічної і моральної застаріlosti, що не дозволяє забезпечити повне завантаження застарілого і надлишкового обладнання. Застаріле і надлишкове обладнання призводить до зростання собівартості продукції, низької рентабельності і збитковості виробництва. Внаслідок низької якості продукції та низького споживачього попиту таке обладнання призводить до затоварювання, зростання дебіторської і кредиторської заборгованості.

До проблем функціонування господарської системи підприємства може призвести відсутність резервних страхових запасів сировини, матеріалів і комплектуючих, а також у деяких випадках і енергетичних потужностей. Неефективними у використанні є низької якості матеріали, сировина і комплектуючі, а також застарілі системи перетворення, передачі і контролю використання енергії, які спричиняють загальне зниження конкурентоздатності підприємства і його внутрішньої гнучкості в ринковому середовищі.

### **3. Типологія кризових явищ у підприємницькому середовищі**

Оскільки основними напрямками діяльності підприємства є виробнича, економічна і фінансова, доцільно розглядати кризи підприємства у відповідності до цих напрямків: криза виробництва, економічна криза, фінансова криза. Розглянемо особливості цих криз і причини їх виникнення.

Криза виробництва характеризується, в основному, неефективністю виробничого процесу, який визначається застарілим обладнанням, яке не використовується, а також недосконаліми технологіями, які неможливо змінити внаслідок відсутності мобільності і гнучкості в застарілому обладнанні. Крім цього, причинами кризи виробництва можуть бути неефективність маркетингової політики підприємства у визначенні споживачього попиту, а також проблеми в системі постачання і просування товарів на ринок збуту.

Основними ознаками настання виробничої кризи є зниження конкурентоспроможності продукції, що виробляється, зменшення обсягів продаж, зростання невикористаних витрат виробництва.

Криза виробництва є найбільш потужною серед наведених видів криз, тому при її виникненні автоматично набувають розвитку економічна і фінансова кризи.

Економічна криза характеризується зниженням зростання доходу і відсутністю прибутку у підприємства. Вона настає при низькому рівні рентабельності виробництва і характеризується зростанням збитків і позареалізаційною діяльністю підприємства.

Основними ознаками виникнення економічної кризи є наступні: низький рівень рентабельності виробничої діяльності підприємства, зниження обсягів реалізації і виробництва продукції, негативний фінансовий результат від виробничої діяльності підприємства.

Причинами виникнення економічної кризи є криза виробництва, зростання витрат внаслідок неефективного управління витратами, забезпечення невикористаними дорогими матеріалами, сировиною і комплектуючими.

Економічна криза є менш потужною, ніж криза виробництва, проте вона спричиняє автоматичне виникнення фінансової кризи на підприємстві. При ефективному антикризовому управлінні розвиток кризової ситуації на підприємстві можна зупинити і запобігти виникненню кризи виробництва.

Фінансова криза характеризується неплатоспроможністю підприємства в зв'язку з дефіцитом грошових коштів, внаслідок чого виникає розбалансування активів і пасивів балансу, яке визначається за допомогою коефіцієнта поточної ліквідності.

Ознаками фінансової кризи є: випереджене зростання кредиторської заборгованості до зростання ліквідних оборотних коштів (низька ліквідність балансу), від'ємний показник власного оборотного капіталу, від'ємний грошовий потік.

Причинами виникнення фінансової кризи є наступні: зростання неповернених платежів, коли підприємство працює з ненадійними партнерами або не вільно у виборі покупців; підприємство має великий запас сировини, матеріалів і готової продукції, які вилучають з обороту грошові кошти; підприємство здійснює неефективні довгострокові фінансові вкладення, що також вилучають кошти з обороту.

Виникнення фінансової кризи на підприємстві не сприяє виникненню економічної і виробничої криз та при ефективному антикризовому управлінні дозволяє локалізувати розвиток кризи підприємства саме на фінансовому рівні і досить швидко перейти до стану стабільного функціонування і розвитку.

### **4. Чинники антикризового управління**

Зважаючи на вищевикладене, наведемо основні складові ефективного антикризового управління підприємством [3].

1. Діагностика підприємства, оцінка його результатів діяльності та зміни останніх по відношенню до минулих періодів. Розрахунок коефіцієнтів доповнюється оцінками експертів. Зниження коефіцієнтів свідчить, що стан підприємства послаблено, зростання – про підвищення стійкості стану підприємства.

2. Визначення причин, які призвели до змін поточного стану підприємства. Необхідно встановити не тільки причини проблем, але і причини успіхів. При цьому необхідно визначити, в якій області знаходяться ці причини – в області результатів діяльності підприємства чи використання ним цих результатів і які дії підприємства чи зміни зовнішнього середовища призвели до таких результатів.

3. Розробка плану дій на майбутнє. Рішення можуть бути різними, змінюватись від періоду до періоду. Наприклад, в періоди спаду прибутковості особливо важливим стає контроль управління при-

бутковим капіталом, визначення величини капітальних вкладень, маркетингові заходи.

4. Реалізація антикризових заходів та контроль за їх виконанням.

Таким чином, усвідомлюючи проблеми підприємства і знаючи шляхи їх подолання, можна здійснювати антикризове управління підприємством та мати позитивні результати навіть тоді, коли підприємство знаходиться у стані глибокої кризи.

#### 5. Висновки

Кризи підприємства є закономірним явищем. Їх виникнення може бути зумовлено як внутрішніми, так і зовнішніми факторами. Можливість виникнення кризи необхідно враховувати при управлінні підприємством.

До внутрішніх факторів належить стратегія розвитку, стан портфелю замовлень, цілі, структура виробництва і управління, обсяг та якість робіт, фінансові та трудові ресурси тощо. Зовнішні фактори формують середовище, в якому працює підприємство: стан економіки країни, рівень науково-технічного та соціального розвитку, тощо.

Основними складовими ефективного антикризового управління підприємством є: оцінка поточного стану підприємства та його зміни по відношенню до минулого періоду; визначення причин, які

призвели до змін поточного стану підприємства; розробка плану дій на майбутнє.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ансофф І. Стратегическое управление / И. Ансофф; [пер. с англ.] – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Антикризисное управление: учебник / под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 2000. – 432 с.
3. Антикризисное управление: учеб. пособие: В 2 т. / отв. ред. Г. К. Таль. - Т. 1: Правовые основы. – 928 с.; Т. 2: Экономические основы. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 1027 с.
4. Байков Н. Д. Организация и эффективность управления производством / Н. Д. Байков, Ф. М. Русинов. – М.: Мысль, 1973. – 116 с.
5. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: навч. посібник / В. О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
6. Економіка підприємства.: підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 3-тє, без змін – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1991. – 736 с.

УДК 330.101

Докторук Є. В., Савіцький А. В.

## УДОСКОНАЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ПРОЦЕСІВ ЗА ДОПОМОГОЮ ПОКРАЩЕННЯ МЕХАНІЗМУ ПРОВЕДЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*Анотація.* Розглянуто основні положення щодо здійснення економічного аналізу на підприємстві та оцінки його господарських процесів. На основі даних положень охарактеризовано метод дослідження впливу окремих факторів виробництва на узагальнюючий показник, що дозволило виділити головні переваги його застосування.

*Ключові слова:* ринкова економіка, економічний аналіз, аналітична робота, фактори виробництва, плановий і фактичний показники, відхилення

Doktoruk E., Savitskyu A.

## IMPROVEMENT OF ECONOMIC PROCESSES WITH IMPROVING THE MECHANISM OF ECONOMIC ANALYSIS IN PLANT

*Summary.* Main aspects of economic analysis at the enterprise level are considered, with a focus on the assessment of business transactions. Based on the main points of the analysis, the research method of the study for production effects of separate production factors is elaborated. Principal advantages of our proposals are emphasized.

*Keywords:* market economy, economic analysis, analytical work, production factors, planned and actual indicators, deviation

### 1. Вступ

Виходячи з сучасних вимог та умов ринку, будь-яке підприємство повинно володіти та вміло використовувати аналітичні методи і прийоми аналізу. Перехід до ринкової економіки вимагає від

підприємств підвищення ефективності їхнього виробництва, конкурентоспроможності продукції і послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і управління виробництвом. Важливу роль у

реалізації цих завдань відіграє економічний аналіз господарської діяльності [1, с. 9].

Вагомий внесок у вивчення питань щодо економічного аналізу на підприємстві зробили такі вчені, як: О.С. Воронко, В.М. Івахненко, В.О. Мец, Н.В. Тарасенко, Г.В. Савицька, Б.В. Гринів та ін. Однак, недостатньо висвітленими залишаються питання удосконалення господарських процесів за допомогою покращення механізму проведення економічного аналізу на підприємстві.

## 2. Взаємозв'язок господарських процесів

Економічний аналіз як наука представляє собою спеціальну систему знань, які пов'язані:

- з дослідженням економічних процесів та їх взаємозв'язку, що складаються під дією об'єктивних економічних законів і суб'єктивних факторів;
- з оцінкою бізнес-планів та доцільністю їх виконання;
- з виявленням позитивних і негативних факторів та кількісним вимірюванням їх дії на кінцевий показник;
- з розкриттям тенденцій господарського розвитку;
- з визначенням невикористаних внутрішньо-господарських резервів;
- з узагальненням попереднього досвіду та прийняттям оптимальних управлінських рішень.

Будь-яке дослідження починається з малого чи одиничного господарського факту, явища, ситуації, які в сукупності є господарським процесом.

Економічний аналіз вивчає господарські процеси в їх взаємозв'язку, взаємозалежності і взаємобумовленості. Встановлення цих зв'язків – найважливіший момент аналізу. Причинний зв'язок опосередковує всі господарські факти, явища, ситуації, процеси. Поза цим зв'язком господарське життя неможливе.

Причинний або факторний аналіз виходить з того, що кожна причина, кожен фактор отримують відповідну оцінку. З цією метою фактори-причини попередньо класифікуються по групах: суттєві і несуттєві, основні і побічні, визначальні та другорядні. Розкрити і зрозуміти основні причини, що створили визначальний вплив на виконання бізнес-плану, з'ясувати їх вплив і взаємодію – означає розібратися в особливостях господарської діяльності об'єкта, який аналізується. Але в процесі аналізу не тільки відкриваються і характеризуються основні фактори, які впливають на господарську діяльність, а й вимірюється ступінь (сила) їх дії. Для цього застосовуються відповідні методи і прийоми економічних та математичних розрахунків [4, с.15-27].

Але далеко не на всіх підприємствах використовуються прийоми та методи економічного аналізу для оцінки факторів виробництва, які є рушійною силою будь-якого процесу та явища, який визначає характер та результат. Виробничі ресурси, які взаємодіють один з одним, створюючи певні продукти та послуги, і є факторами виробництва.

Метою статті є удосконалення господарських процесів за допомогою використання та покращення механізму проведення економічного аналізу на підприємстві.

## 3. Методика економічного аналізу

Під методикою економічного аналізу розуміють певну послідовність операцій, прийомів, дій і правил найдоцільнішого використання аналітичної роботи, що супроводжується системністю наступних етапів:

- 1) На *першому етапі* уточнюють об'єкти, мету і завдання аналізу, складають план аналітичної роботи;
- 2) На *другому етапі* розробляють систему синтетичних і аналітичних показників, за допомогою яких характеризують об'єкт аналізу;
- 3) На *третьому етапі* готують і збирають для аналізу необхідну інформацію (перевіряють її точність, приводять до зіставного вигляду);
- 4) На *четвертому етапі* порівнюють фактичні результати господарювання з показниками плану досліджуваного періоду, з фактичними даними минулих періодів, з показниками провідних підприємств, із середніми по галузі тощо;
- 5) На *п'ятому етапі* вивчають фактори і визначають їхній вплив на результати діяльності підприємства;
- 6) На *шостому етапі* виявляють невикористані і перспективні резерви підвищення ефективності виробництва;
- 7) На *сьомому етапі* оцінюють результати господарювання з урахуванням дії різноманітних факторів і виявлених невикористаних резервів, розробляють заходи для їх використання.

Найважливішим елементом методики є технічні прийоми і способи аналізу (інструментарій аналізу) [4, с. 24].

Загалом, фактор завжди має не тільки величину, а й напрям дії. Тому розрізняють позитивні та негативні фактори. Будь-який господарський процес на підприємстві не може відбуватися без відхилень та негативних результатів. Саме тому для кожного підприємства є доцільно досліджувати вплив кожного з факторів на кінцевий показник [2, с.19].

## 4. Метод елімінування та його застосування

Щоб зробити такий аналіз управління кожного підприємства, можна застосовувати спеціальний метод економічного аналізу – елімінування.

*Елімінувати* означає усунути, відхилити, виключити дію всіх факторів на відхилення за результатом показником, окрім одного. Це логічний прийом, за допомогою якого вивчають дію зміни даних за одним факторним показником на зміну даних за головним показником. Це здійснюється різними способами, найпоширенішим з них є *прийом ланцюгових підстановок*.

*Спосіб ланцюгових підстановок* використовується в аналізі результативного показника, коли на його зміну впливає три і більше факторів. Під цим методом розуміємо зміну факторів незалежно один від одного: спочатку змінюється один, а інший залишається без змін, потім змінюються два, три і т. д. при незмінності решти факторів. Це дозволяє обчислити вплив кожного фактора на результативний показник [3, с. 31].

Розрахунки на основі способу ланцюгових підстановок відображаються на основі сформованої моделі (табл.1, табл.2).

**Дані для обчислення впливу факторів на відхилення за загальним показником,  
використовуючи метод ланцюгових підстановок**

Показники	План	Фактичне	Відхилення (+, -)	Виконання плану, %
Обсяг промислової продукції, тис грн	3200	3320	+120	103,75
Середньорічна чисельність робітників, чол.	549	540	-9	98,36
Відроблено всіма робітниками за рік: днів	132858	129600	-3258	97,55
Годин	1062864	997920	-64944	93,89
Середньорічний виробіток на одного робітника, грн.	5828,8	6148,1	+319,3	105,48
Кількість днів відпрацьованих одним робітником за рік	242	240	-2	99,17
Середньоденний виробіток продукції на 1 робітника, грн	24,1	25,6	+1,5	106,22
Середня тривалість робочого дня, год	8,0	7,7	+0,3	96,25
Середнього динний виробіток на одного робітника, грн	3,0107	3,3269	+0,3162	110,5

Для того щоб відобразити порядок факторів на відхилення за обсягом промислової продукції слід побудувати модель способу ланцюгових підстановок (табл.2).

Пофакторна перевірка:  $-52,5-26,0-117,1+315,6=+120,0(3320-3200)$ .

Як видно з таблиці, зі зменшенням чисельності робітників на 9 (540-549) обсяг промислової продукції зменшився на 52,5 тис грн. Із зменшенням кількості днів, відпрацьованих одним робітником на 2 (240-242), обсяг промислової продукції зменшився на 26,0 тис грн. Із зменшенням тривалості робочого дня на 0,3 години (7,7-8,0) обсяг продукції зменшився на 117,1 тис грн. Лише збільшення середньогодинного виробітку одного робітника на 0,3162 тис грн (3,3269-3,0107) сприяло збільшенню обсягу продукції на 315,6 тис грн [5, с. 55—57].

Даний приклад показує вплив кожного окремого фактору на кінцевий показник, а саме на скільки впливає додатний чи від'ємний показник на ефективність роботи підприємства, що проявляється в отриманні додаткових прибутків, чи на основі сформованих відхилень відбувається втрата окремих коштів, які не відповідають плану.

На основі такого аналізу можна приймати певні рішення щодо прогнозування проведення майбутнього господарського процесу.

#### **5. Доцільність аналізу впливу факторів у господарській діяльності підприємства**

Дуже часто в процесі виробництва менеджмент підприємства не акцентує увагу на аналізі впливу факторів на кінцевий показник, який досягається своєрідним методом дедукції. Спосіб ланцюгових підстановок є вдалим вибором для аналізу окремих показників виробничої діяльності. Можливо, на підставі комплексних розрахунків даного методу багато економістів відмовляються від його вико-

ристання. Але незважаючи на це, він є доволі ефективним підходом до прийняття важливих рішень щодо розвитку підприємства.

Представлений метод дозволяє брати до уваги цілий ряд важливих моментів, на основі яких слід приймати рішення та будувати певну виробничу програму підприємства на майбутній період:

- виокремлення окремих факторів дозволяє розмежувати їх на фактори за від'ємним результатом та фактори за додатним результатом, що конкретно показує на який потрібно звернути увагу в наступному періоду для покращення результативного показника;

- показує конкретну величину суми результату певного фактора, яка дозволяє точно прийняти рішення щодо скорочення розриву від запланованого показника;

- показує кількісну частку в загальній сумі результативного показника, що дозволяє побачити, яке саме місце посідає певний фактор серед всіх факторів впливу;

- на основі кількісної частки певного фактора в загальній сумі результативного показника дозволяє визначити його силу та ступінь, що, в свою чергу, дозволить виокремити фактори за силою та ступенем дії для того, щоб краще орієнтуватися, на який з факторів звертати увагу в першу чергу;

- проведений аналіз дає змогу акцентувати увагу не на виробничому процесі взагалі, а на конкретно визначених окремих його складових; як відомо – для того, щоб вирішити певну проблему, потрібно дослідити її складові.

- проведений аналіз дає змогу побачити величину межі до якої можливо збільшити потужність використання впливу певного фактора;

- на основі пофакторної перевірки зробити висновки щодо достовірності отриманих показників.

Модель способу ланцюгових підстановок

Номер підстановки	Взаємовпливаючі часткові показники				Узагальнюючий показник – обсяг промислової продукції	Вплив на узагальнюючий показник заміни часткових показників	
	Чисельність робітників	Кількість днів відпрацьованих одним робітником	Тривалість робочого дня, год.	Середньогодинний виробіток одного робітника, тистгрн		Назва часткового показника	Розрахунок впливу (тис грн)
	549	242	8	3,0107	3200,0		
1	540	242	8	3,0107	3147,5	Чисельність робітників	3147,5-3200,0=-52,5
2	540	240	8	3,0107	3121,5	Кількість днів відпрацьованих одним робітником	3121,5-3147,5=-26,0
3	540	240	7,7	3,0107	3004,4	Тривалість робочого дня	3004,4-3121,5=-117,1
4	540	240	7,7	3,3269	3320,0	Середнього-динний виробіток одного робітника	3320,0-3004,4=+315,6
Разом							+120,0

## 6. Висновки

Таким чином, у ринкових умовах кожне підприємство повинно починати свою справу з ретельно розробленого і обґрунтованого короткострокового чи довгострокового бізнес-плану, складання якого починається з обов'язкового аналізу самої ідеї розпочатої справи, використання попереднього досвіду та висновку з аналізу показників минулих періодів, з оцінки розумності обраного підходу, з його реалістичності, перспективності, фінансової результативності, ефективності та продуктивності.

Економічний аналіз служить засобом розрахунку, узагальнення, виміру та виокремлення показників, на основі яких організують виробничий процес, обґрунтовують рішення щодо розробки та удосконалення виробничих програм, організації колективу акціонерів, ділових партнерів, залучення інвестицій, кредитування тощо.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Воронко О. С. Економічний аналіз: навчальний посібник / О. С. Воронко, Н. П. Штепа. – Львів: Новий Світ, 2011. – 279 с.
2. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу: навч. посіб. / В. М. Івахненко. – 5-те вид, виправ. і доп. – К.: Знання, 2006. – 261 с.
3. Мец В. О. Економічний аналіз (Збірник практичних завдань і тестів за даними П(С)БО): Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 236 с.
4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Савицька Г. В. ; 3-тє вид, випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с.
5. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз: навч. посіб. / Н. В. Тарасенко – [3-тє вид. випр. і доповн.] – Львів: Магнолія Плюс, 2005. – 344 с.

## ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СЕКТОРУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

*Анотація.* Досліджено потенційні передумови конкурентоспроможності малого і середнього підприємництва. Проаналізовано рушійні та гальмівні чинники конкурентоспроможності в Україні. Доведено важливу роль інвестиційного розвитку для стабільного функціонування економічної системи.

*Ключові слова:* мале і середнє підприємництво, інвестиційна діяльність, інновації, суспільний розвиток, конкурентоспроможність

Skrypko T.

## APPROACHES FOR STRENGTHENING OF COMPETITIVENESS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

*Summary.* Potential determinants and pre-conditions of competitiveness of small and medium businesses are investigated. Favorable and negative factors of competitiveness in Ukraine are analyzed. The importance of investment activities for stability of economic system is highlighted.

*Keywords:* small and medium entrepreneurship, investment activities, innovation, social development, competitiveness

### 1. Вступ

Питання забезпечення конкурентоспроможності підприємництва особливо актуальне у світлі розбудови ринкової економіки і подолання структурної деформації. Головним критерієм її забезпечення, що синтезує якісні та кількісні показники, є конкурентоспроможність економіки [9], а засобом досягнення є інструменти індикативного регулювання інвестування та механізми саморозвитку підприємництва. Необхідними умовами для цього є сукупність нормативно-правових, соціальних і екологічних умов, які забезпечують надійність та ефективність відтворення вкладеного капіталу. Водночас, з погляду забезпечення фінансової стабільності держави, формування системи інвестиційного розвитку в Україні обов'язково слід здійснювати з урахуванням необхідності дотримання виваженої антиінфляційної політики, досягнення скорочення бюджетного дефіциту [11].

Значний внесок у дослідження окресленої тематики зробили такі науковці світового рівня, як Г. Менш [12], М. Портер [13], відомі українські дослідники Т. Васильців [3], В. Мосейко [8], Ю. Гершуненко, М. Кирилів [5], Л. Антонюк, А. Поручник, В. Савчук [1], О. Ворсовський [4] та ін. На думку В. І. Любімова, достатній рівень інвестування економіки дозволяє підвищувати капіталовіддачу, нарощувати темпи розширеного відтворення і технологічного переозброєння [7].

Актуальність і нагальність вивчення інвестиційної складової конкурентоспроможності підприємництва зумовлюють її подальше опрацювання.

У статті поставлено за мету розкрити окремі проблеми інвестування з точки зору їхнього впливу на рівень конкурентоспроможності малого і середнього підприємництва (МСП). Відповідно, в процесі дослідження вирішено завдання:

- 1) охарактеризувати послідовні стадії суспільного розвитку економіки;
- 2) розглянути інвестиційну складову конкурентоспроможності МСП;
- 3) дослідити вітчизняне інституційне середовище розвитку МСП.

### 2. Сучасне трактування конкурентоспроможності

Нами зроблена спроба виявити і дослідити характерні риси, що формують інвестиційний тип економічного зростання за допомогою використання інструментарію статичної неокласичної мікроекономічної теорії. Закономірним результатом еволюціонування економіки є інвестиційна стадія конкурентного росту країни [2]. Зростаюча здатність економіки країни заснована на розвитку техніки, технологій і відповідних інституційних змін. М. Портер описав чотири послідовні стадії суспільного розвитку [13]:

1. Factor-driven Economy (спонукання факторами виробництва) – початкова стадія розвитку, яка характеризується низькими витратами виробництва, дешевими природними, сировинними і трудовими ресурсами.

2. Investment-driven Economy (спонукання інвестиціями) – інвестиції спрямовуються на придбання складних закордонних, хоча і не найновітніших технологій і скеровуються у перетворення основних виробничих факторів, створюється сучасна інфраструктура, з'являються нові галузі.

3. Innovation-driven Economy (спонукання інноваціями) – зростання значущості стратегії компанії, розроблення стратегій інтернаціоналізації, міжнародні і глобальні стратегії розвитку, з'являються нові кластери, повномасштабна вертикальна і горизонтальна інтеграція.

4. Wealth-driven Economy (спонукання багатством) – завершальна постіндустріальна стадія роз-



витку, яка характеризується переорієнтацією суспільних цілей з економічних на соціальні.

Отож, основними інвестиційними цілями України сучасного періоду суспільного розвитку (на етапі Investment-driven) є економічна модернізація держави, розбудова сучасних ефективних підприємств і розвиток галузей, які націлюються на глобальну конкурентоздатність. Одним з найбільш сильних стимулюючих факторів для інвестиційної діяльності є висока прибутковість і швидка окупність, а мультиплікаційний ефект інвестування проявляється у прискоренні зростання бізнесу, ефективності споріднених галузей і в цілому економіки держави. Таким чином, цільова функція інвестиційної діяльності реалізується за рахунок зміцнення конкурентних позицій суб'єктів підприємництва та зниження їх вразливості до несприятливих фінансових факторів.

### 3. Інвестиційна складова конкурентоспроможності МСП

Узагальнення теоретичних засад управління конкурентоспроможністю МСП в економічній літературі дозволяє зосередитися на важливіших специфічних принципах забезпечення її інвестиційної складової. Зокрема, Т. Г. Васильців включає до їх складу посилення рівня адаптованості підприємницького середовища до умов глобалізації, недопущення монополізації суспільно-економічного життя, прозорі та рівні правила економічної поведінки, публічність регуляторної політики держави та стосунків між владою і бізнесом, гарантування права власності суб'єктів сектору МСП [3, с. 75-77].

У той же час, на інвестиційному етапі суспільного розвитку з'являються нові загрозливі фактори, найбільш суттєвим з яких є необхідність подолання бар'єрів входження інвестора у привабливу галузь, несумлінна підприємницька діяльність інвестора, труднощі у пошуку партнерів для співпраці та загроза дисбалансу у соціальній сфері.

Кількість малих підприємств в Україні станом на 1 січня 2010 р. становила 345 тис (рис. 1), частка продукції МП у загальному обсязі продукції (робіт,

послуг) України у 2000 р. становила 8,1%, у 2006 р. – 18,8%, у 2009 р. – 16,6%. Показово, що в країнах ЄС частка МСП у валовому національному продукті сягає 40-70%, тоді як в Україні не перевищує 20%. На нашу думку, це є ознакою недостатнього рівня підтримки цього сектору з боку держави.

На нашу думку, конкурентоспроможність МСП може бути забезпеченою лише за умови інтеграції всіх складових інвестиційного розвитку (табл. 1).

Ринкові механізми сприяння інвестиційній діяльності передбачають децентралізацію інвестиційного процесу, переорієнтування бюджетного фінансування у виробничій сфері на кредитування, розширення змішаного фінансування інвестиційних проєктів та запровадження системи страхування інвестицій.

Ефективність виробництва на інвестиційному етапі вища, порівняно з початковим, проте кошти часто не скеровуються у провідні технології, а закордонні інвестори намагаються використати реципієнта для збуту застарілих технологій, що породжує небезпеку раптового різкого зниження його конкурентоздатності. Недосконалість комунікацій призводить до обмеженості можливостей експлуатування власних наукових розробок. З іншого боку, недостатність фінансових ресурсів не дозволяє активізувати діяльність з пошуку віолента. Важливим напрямком у подоланні цих ризиків є створення розвиненої інвестиційної інфраструктури, державна підтримка інноваційного підприємництва.

### 4. Вітчизняне інституційне середовище розвитку МСП

Оцінка інституційного сприяння МСП в Україні більшістю світових рейтингових агентств є дуже низькою, тоді як саме відкритість економіки розвинених країн дозволяє повною мірою використовувати інноваційні інструменти розвитку. Натомість, вітчизняна податкова політика не сприяє конкурентоспроможності МСП, надаючи перевагу укрупненню бізнесу [10]. Особливо зміни податкового законодавства вплинули на діяльність фізичних осіб-підприємців, що лише за перші три місяці 2011 р. спричинило до закриття понад 50 тис при-

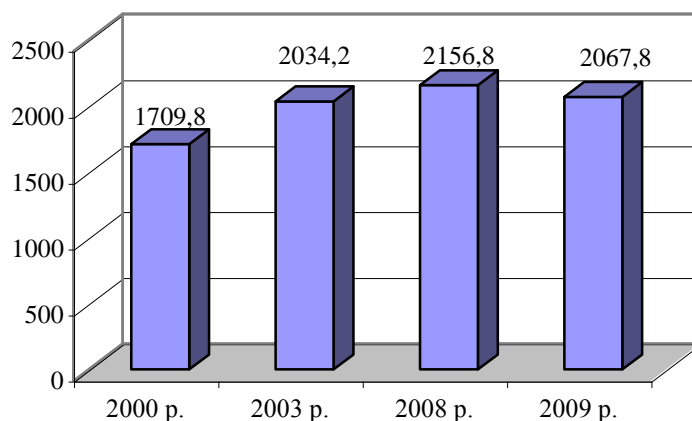


Рис. 1. Кількість найманих працівників у малому бізнесі України (тис осіб)

Джерело: [14]

ватних підприємств. Отож, податкове регулювання інвестиційної діяльності не виконує своєї основної функції – забезпечувати спрямування інвестицій у пріоритетні сфери економіки встановленням відповідних податкових пільг.

установи, як Укрсоцбанк, Райффайзен Банк Аваль, Правекс-Банк, Прокредитбанк відмовилися від співпраці з об'єктами МСП. Існуючі банківські кредитні програми сильно диференційовані щодо розміру бізнесу – якщо відсоткові ставки для великих

Таблиця 1

**Заходи підтримання конкурентоспроможності МСП у процесі інвестиційної діяльності**

Складові інвестиційної діяльності	Функції забезпечення конкурентоспроможності
Економічна	-аналіз загального стану економіки держави, розвитку фондового ринку; -прогнозування місткості ринку продукції/послуг; -налагодження контактів із фінансово-кредитними установами; -вивчення податкового законодавства й оптимізація податків та амортизаційних відрахувань; -моніторинг ринку праці; -управління факторами виробництва.
Фінансова	-забезпечення фінансової стійкості та незалежності; -оптимізація структури капіталу; -оцінка загальної вартості капіталу; -управління нематеріальними і довгостроковими фінансовими активами.
Інституціональна	-співпраця з консалтинговими фірмами; -ознайомлення з новітніми науково-технічними розробками і результатами досліджень; -підтримка інтелектуальної підсистеми бізнесу.
Соціально-психологічна	-безпека персоналу, майна та комерційних інтересів; -налагодження зв'язків з громадськістю (public relations); -управління розвитком персоналу; -підвищення якості трудового життя.

За таких умов інвестиційний розвиток самих суб'єктів МСП залишається чи не єдиним шляхом підтримання їхньої конкурентоспроможності (табл. 2).

компаній становлять 20-25%, тому для сектору МСП вони сягнули позначки 30-50% річних у гривні.

Таблиця 2

**Вплив інвестиційного розвитку на конкурентоспроможність МСП**

Форма забезпечення	Практичне втілення	Позитивний ефект
Технічні та управлінські нововведення	Вплив на діяльність всього підприємства, власні інтелектуальні розробки	З'являються нові способи і засоби виробництва
Активне втручання реципієнта в інвестиційні процеси	Пошук і критичний аналіз можливих альтернативних інвесторів	Оптимізація вибору інвесторів
Застосування принципів наукової організації праці	Пошук шляхів підвищення ефективності виробництва	Інтенсифікація виробництва, зниження витрат
Одержання конкурентних переваг на ринку	Діагностичний аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища, розробка корпоративної і функціональних стратегій	Розширення сегменту ринку та/або вихід на нові ринки
Удосконалення кадрової політики	Перехід від концепції менеджменту персоналу до управління людськими ресурсами	Висока якість трудових ресурсів, збільшення трудового потенціалу, оптимальна чисельність персоналу
Страховання інвестиційних проектів	Співпраця зі страховими компаніями	Гарантії відшкодування втрачених коштів

Самоінвестування ускладнюється тим, що кредитування для започаткування бізнесу комерційними банками практично не здійснюється, якою б креативною не була бізнес-ідея. Такі потужні фін-

**5. Висновки**

Таким чином, підтримання конкурентоспроможності МСП вимагає інвестиційного розвитку шляхом інвестування сектору, гальмівними чинни-

ками якого, натомість, є структурні диспропорції в економіці, неузгодженість економічних інтересів по вертикалі і по горизонталі структури національної економіки. Вкрай тривожні тенденції можуть призвести до різкого скорочення чисельності суб'єктів МСП, що матиме негативні економічні та соціальні наслідки. Лише цілеспрямовані дії з розширеного інноваційного відтворення здатні стримати ці процеси і підвищити конкурентоспроможність підприємств сектору. А це, своєю чергою, сприятиме забезпеченню соціально-політичної та соціально-економічної стабільності в суспільстві.

Подальшого дослідження потребують механізми забезпечення інвестиційного розвитку МСП, які формуються внаслідок взаємодії підприємств з суб'єктами зовнішнього середовища та інтегруються у цілісну систему суспільних відносин. Формування показника цільової структури інвестиційної діяльності МСП вимагає аналізу загроз та оцінки ступеня їхнього впливу на конкурентоспроможність об'єктів цього сектору.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонюк Л. Л. Інновації: теорії, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Апрышкин М. И. Инновационное развитие: сущность, организационные формы и механизмы управления / М. И. Апрышкин // Дух времени. – 2008. – № 3. – С. 20-22.
3. Васильців Т. Г. Пріоритети та засоби зміцнення економічної безпеки малого і середнього підприємництва: моногр. / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, А. М. Гуменюк. – Львів: Вид-во ЛКА, 2009. – 248 с.
4. Ворсовський О. Л. Методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств / О. Л. Ворсовський // Економіка та держава. – 2008. – № 12. – С. 25–27.
5. Гершуненко Ю. О. Фінансова безпека підприємництва як чинник розвитку соціально-економічної системи (на прикладі регіону) / Ю. О. Гершуненко, М. В. Кирилів // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2009. – С. 1142-1145.
6. Кириленко В. І. Інвестиційна складова економічної безпеки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.01.01 / В. І. Кириленко ; Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана . – К., 2006. – 33 с.
7. Любімов В. І. Поняття та критерії інвестиційної безпеки / В. І. Любімов // Електронне наукове фахове видання Державне управління: удосконалення та розвиток, включене до переліку наукових фахових видань України з питань державного управління (постанова президії ВАК України № 2-05/3 від 08.07.2009 р.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=136>.
8. Мосейко В. Управление в структурах среднего и малого бизнеса: системно- конструктивистский подход / В. Мосейко // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – №2. – С. 90-96.
9. Мунтіян В. Економічна безпека України: монографія / В. Мунтіян. – К.: КВІШ, 1999. – 464 с.
10. Пахомов Ю. Н. Глобализация в контексте новых инвестиционных возможностей и новых рисков / Ю. Н. Пахомов // Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 27 червня 2001 р.). – К.: Міжвідомча комісія з питань фінансової безпеки при Раді національної безпеки і оборони України, 2001. – 144 с.
11. Фінанси: підручник / За ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
12. Mensch G. Das Technologische Patt: Innovationen überwinden die depression / G. Mensch. – Frankfurt am Main: Umschau Verlag, 1975. – 115 s.
13. Porter M. The Competitive Advantage of Nations / M.P. orter. – N.Y.: The Free Press, 1990. – 869 p.
14. Державна служба статистики України. Статистична інформація за 2007–2011 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

## СУТНІСТЬ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ З МЕТОЮ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ НОРМ П(С)БО 12

***Анотація.** Розглянуто сутність спільного підприємства зі створенням юридичної особи з метою практичного застосування норм П(С)БО 12 “Фінансові інвестиції”. Визначено критерії визнання вітчизняних підприємств спільними. Розроблено пропозиції щодо внесення доповнень та змін до П(С)БО 12 “Фінансові інвестиції”.*

***Ключові слова:** спільне підприємство, юридична особа, контрольні учасники, спільний контроль*

Okhramovych O.

### THE ESSENCE OF JOINT VENTURE: PROBLEMS AND THEIR SOLUTIONS TO IMPLEMENT THE RULES OF THE AP(S) 12

***Summary.** The article considers the essence of joint venture (legal entity) in the context of implementation of the rules of the AP(S) 12 of “Financial investments”. Recognition criteria when the domestic enterprises could be called joint venture are defined. Propositions concerning the introduction of the additions and alterations to The AP(S) 12 of “Financial investments” are developed.*

***Keywords:** joint venture, legal entity, control contributors, joint control*

#### 1. Вступ

Національна облікова система вже більше десяти років функціонує за міжнародними обліковими принципами, які покладено в основу положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Проте залишаються ще питання щодо організаційно-методичних основ бухгалтерського обліку та його понятійного та термінологічного апарату, що потребують додаткового дослідження та вдосконалення.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 “Фінансові інвестиції” (далі – П(С)БО 12) визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інвестиції, операції із спільної діяльності та її розкриття у фінансовій звітності. Оскільки поняття “спільна діяльність зі створенням юридичної особи” (“спільне підприємство”) у П(С)БО 12 не визначено, це зумовило проведення дослідження його сутності відповідно до діючої в Україні системи права та міжнародних стандартів з метою застосування п. 21 П(С)БО 12.

Метою дослідження є розкриття економічної сутності спільного підприємства зі створенням юридичної особи на основі аналізу норм господарського і цивільного законодавств та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, що надасть можливість вирішення проблеми практичного застосування норм П(С)БО 12 щодо обліку фінансових інвестицій у спільну діяльність зі створенням юридичної особи.

#### 2. Огляд літературних джерел

Проблемам розуміння сутності, класифікації, принципам оцінки та обліку фінансових інвестицій, в тому числі обліку фінансових інвестицій у спільну діяльність, присвячені наукові дослідження та

ких вітчизняних вчених, як М. І. Бондар [1], С. Ф. Голов [2], О. В. Небильцова [5], В. К. Орлова [7], Л. Сук, П. Сук, О. Криворот [10] та інші. Проте у своїх наукових працях вони не розкривають сутності спільного підприємства. Проблема визначення складу підприємств та умов визнання їх спільними для цілей П(С)БО 12 знайшла відображення у роботі В. Онищенко [6].

Отже, у вітчизняній науковій літературі питання щодо тлумачення поняття спільного підприємства практично не розглядається, залишається малодослідженим, дискусійним і потребує подальшого вивчення та висвітлення.

#### 3. Спільна діяльність за П(С)БО 12 і МСБО 31

Порядок ведення бухгалтерського і податкового обліку спільної діяльності на території України, порядок її здійснення регламентується Цивільним кодексом України, Податковим кодексом України, П(С)БО 12 та іншими нормативно-правовими актами. Так, глава 77 Цивільного кодексу України регулює порядок ведення спільної діяльності і відповідно до ст. 1130 за договором про спільну діяльність учасники зобов'язуються спільно діяти без створення юридичної особи на основі об'єднання вкладів учасників (просте товариство) або без об'єднання вкладів учасників [11].

На відміну від Цивільного кодексу, спільна діяльність згідно з П(С)БО 12 розглядається не тільки як господарська діяльність без створення юридичної особи, а також діяльність зі створенням юридичної особи (спільне підприємство), яка є об'єктом спільного контролю двох або більше сторін відповідно до письмової угоди між ними.

Оскільки в частині регламентації порядку ведення обліку спільної діяльності П(С)БО 12, заснова-

ний на нормах Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 31 “Частки в спільних підприємствах” (далі – МСБО 31), необхідно проаналізувати норми цих облікових стандартів щодо відмінних особливостей та тлумачення окремих понять, що розкривають сутність спільної діяльності зі створенням юридичної особи (табл. 1).

Отже, в П(С)БО 12 відсутнє визначення такого виду діяльності, як спільна діяльність зі створенням юридичної особи (спільне підприємство).

- наявність двох або більше сторін (контрольних учасників);

- наявність письмової угоди, яка встановлює спільний контроль.

#### 4. Підприємства України, що можуть бути спільними

Відповідно до ст. 83 Цивільного кодексу України юридичні особи можуть створюватися у формі товариства, установ та в інших формах, встановлених законом [11]. Об'єднання підприємств є та-

Таблиця 1

### Порівняльна характеристика норм П(С)БО 12 і МСБО 31 щодо спільної діяльності зі створенням юридичної особи

Питання, що регламентує стандарт	П(С)БО 12 “Фінансові інвестиції”	МСБО 31 “Частки в спільних підприємствах”
Визначення спільної діяльності зі створенням юридичної особи	-	Спільно контрольований суб'єкт господарювання – це спільне підприємство, яке передбачає створення корпорації, товариства або іншого суб'єкта господарювання, у якому кожен контролюючий учасник має частку
Визначення контрольних учасників (контролюючого учасника)	Учасники спільної діяльності зі створенням юридичної особи (спільного підприємства), які здійснюють контроль за її діяльністю	Сторона, яка є учасником спільного підприємства і здійснює спільний контроль за цим спільним підприємством
Визначення інвестора у спільне підприємство	-	Сторона, яка є учасником спільного підприємства і не здійснює спільного контролю за таким спільним підприємством
Відмінні особливості	1. Дві або більше сторін 2. Наявність письмової угоди, яка встановлює спільний контроль	1. Дві або більше сторін 2. Наявність письмової угоди, яка встановлює спільний контроль
Визначення спільного контролю	Розподіл контролю за господарською діяльністю відповідно до угоди про ведення спільної діяльності	Погоджений контрактом розподіл контролю за економічною діяльністю, який існує, лише якщо стратегічні фінансові та операційні рішення, пов'язані з діяльністю, потребують одностайної згоди сторін угоди про розподіл контролю (контролюючих учасників)

В законодавстві України поняття спільного підприємства наведено лише у Законі України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, де зазначено, що спільні підприємства - підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків.

Виходячи з цього, норми П(С)БО 12 щодо порядку відображення в обліку операцій із спільної діяльності зі створенням юридичної особи повинні розповсюджуватися тільки на спільні підприємства з іноземними інвестиціями. Проте відповідно до МСБО 31, визначення спільно контрольованого суб'єкта господарювання не обмежує наявності у спільному підприємстві тільки іноземного інвестора.

Аналізуючи дані таблиці 1, слід виділити відмінні особливості спільних підприємств за П(С)БО 12 і МСБО 31:

- підприємство повинно мати статус юридичної особи;

кож юридичними особами. В свою чергу товариства поділяються на підприємницькі та непідприємницькі.

За ст. 84 Цивільного кодексу підприємницькі товариства (метою їх діяльності є одержання прибутку та наступний його розподіл між учасниками) можуть бути створені лише як господарські товариства або виробничі кооперативи [11].

До господарських товариств належать повні товариства, командитні товариства, товариства з обмеженою або додатковою відповідальністю, акціонерні товариства.

Згідно ст. 163 Цивільного кодексу, виробничим кооперативом є добровільне об'єднання громадян на засадах членства для спільної виробничої або іншої господарської діяльності, яка базується на їхній особистій трудовій участі та об'єднанні його членами майнових пайових внесків. Проте статутом кооперативу та законом може бути передбачено участь у діяльності виробничого кооперативу на засадах членства також інших осіб, тобто юри-

дичних осіб у тому числі. Оскільки норми П(С)БО 12 застосовуються юридичними особами незалежно від форм власності [8, п. 2], такий вид підприємницького товариства можна віднести до спільних підприємств для цілей застосування норм цього стандарту з метою відображення в обліку фінансових інвестицій у спільну діяльність зі створенням юридичної особи.

Непідприємницькими товариствами є споживчі кооперативи, об'єднання громадян та інші підприємства колективної власності [11, ст. 86], але ці суб'єкти господарювання не можуть бути спільними підприємствами, оскільки основна їх діяльність не передбачає отримання прибутку для його наступного розподілу між учасниками.

Організаційно-правовими формами об'єднання підприємств є асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання, передбачені законодавством України. Проте господарські об'єднання не можуть здійснювати спільну діяльність зі створенням юридичної особи, оскільки в основному, вони є неприбутковими організаціями з координацією їх виробничої, наукової та іншої діяльності (це – корпорації і асоціації) або їх юридичною основою може бути фінансова або адміністративна залежність членів об'єднання від одного або групи підприємств (це – концерни і консорціуми).

Відповідно до МСБО 31, спільне підприємство передбачає створення, крім товариства або інших форм підприємств, корпорації, але у зарубіжній практиці термін “корпорація” сьогодні застосовується, в основному, як синонім терміну “акціонерне товариство”.

Наведені вище вітчизняні підприємства можуть бути спільними тільки за певних умов, зазначених у МСБО 31 і П(С)БО 12, а саме – вони повинні мати дві або більше сторони (контрольних учасників) та письмову угоду.

### **5. Критерії визнання підприємств України спільними**

Спільним підприємством буде визнано господарське товариство, якщо до його складу входить два або більше контрольних учасників. Виробничий кооператив буде спільним підприємством, якщо він матиме три або більше контрольних учасника (за ст. 97 Господарського кодексу чисельність членів виробничого кооперативу не може бути меншою, ніж три особи [3]). В результаті є незрозумілим позиція деяких авторів, які стверджують, що у спільному підприємстві має бути не більше двох учасників із правом голосу, кожен з яких має 50% голосів або вони мають однакову кількість акцій [6, с. 36]. У визначенні спільно контрольованого суб'єкта господарювання згідно з МСБО 31 не наведений розмір частки, що повинен мати кожний контролюючий учасник цього суб'єкта господарювання (табл. 1). Вважаємо, що розмір часток або кількість акцій не може вплинути на одностайність згоди сторін (контрольних учасників), що має міститися у спільній угоді, наявність якої є наступною і вирішальною умовою визнання господарського товариства та виробничого кооперативу спільним

підприємством. Діяльність щодо якої немає контрактної угоди, що встановлює спільний контроль, не вважається спільною діяльністю зі створенням юридичної особи.

Відповідно до п. 9 МСБО 31, контрактна угода потрібна для того, щоб відрізнити частки участі в капіталі, пов'язані зі спільним контролем, від інвестицій в асоційовані підприємства, у яких інвестор має суттєвий вплив [4]. Проте вважаємо, що контрактна угода необхідна для того, щоб визначити чи є підприємство спільним, чи – ні, оскільки від цього залежить порядок оцінки фінансових інвестицій.

П(С)БО 12 не визначає форму, зміст та порядок складання угоди про ведення спільної діяльності на відміну від МСБО 31, де в п. 10 зазначено, що контрактна угода, як правило, складається письмово і визначає такі аспекти, як діяльність, тривалість і зобов'язання щодо звітності даного спільного підприємства, призначення ради директорів спільного підприємства і визначення права голосу контролюючих учасників, їх внески до капіталу та розподіл ними продукції, доходу, витрат або результатів діяльності спільного підприємства [4].

Для акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю і виробничих кооперативів контрактною угодою може бути статут, а для повного товариства і командитного товариства – засновницький договір.

Проте слід відзначити, що для цілей П(С)БО 12 з метою встановлення статусу спільного підприємства зі створенням юридичної особи в установчих документах має бути встановлений спільний контроль за економічною діяльністю цього суб'єкта господарювання.

Наведені в таблиці 1 визначення спільного контролю за П(С)БО 12 і за МСБО 31 відрізняються. На відміну від П(С)БО 12 у МСБО 31 спільний контроль передбачає існування одностайної згоди сторін угоди щодо стратегічних фінансових та операційних рішень, пов'язаних з діяльністю.

В п. 2 статті 82 Господарського кодексу зазначено, що установчі документи господарського товариства повинні містити відомості про вид товариства, предмет і цілі його діяльності, склад засновників та учасників, склад і компетенцію органів товариства та порядок прийняття ними рішень, включаючи перелік питань, з яких необхідна одностайність або кваліфікована більшість голосів, інші відомості [3].

Отже, господарське законодавство України дозволяє приймати рішення одностайно і не обмежує перелік питань, до яких буде прийнято рішення таким способом. Тому, якщо в установчих документах будь-якого господарського товариства наведені стратегічні питання його фінансової і операційної діяльності, для вирішення яких необхідна одностайність згоди контролюючих учасників, тоді це підприємство є спільним для цілей П(С)БО 12.

Проте для виробничих кооперативів у господарському законодавстві одностайність згоди не передбачена (рішення приймаються більшістю го-

лосів загальної кількості членів виробничого кооперативу), тому їх не можна віднести до спільних підприємств.

З метою практичного застосування норм П(С)БО 12 щодо обліку фінансових інвестицій у спільну діяльність зі створенням юридичної особи вважаємо за доцільне:

1) п. 3 П(С)БО 12 доповнити визначенням спільного підприємства, яке подати в такій редакції: “Спільне підприємство зі створенням юридичної особи – це окреме підприємство, що створене як господарське товариство двома або більше сторонами (контрольними учасниками), які здійснюють спільний контроль за його діяльністю”;

2) до п. 3 П(С)БО 12 внести уточнення до визначення спільного контролю, яке подати в такій редакції: “Спільний контроль – розподіл контролю за господарською діяльністю відповідно до установчих документів підприємства, який існує, лише якщо стратегічні фінансові та операційні рішення, пов’язані з його діяльністю, потребують одностайної згоди сторін угоди (контрольних учасників)”.

#### **6. Висновки**

На основі проведеного аналізу норм господарського та цивільного законодавств України, П(С)БО 12 і МСБО 31 можна зробити висновок, що для цілей П(С)БО 12 до спільних підприємств зі створенням юридичної особи можна віднести підприємства, які мають:

- статус юридичної особи (товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повне товариство, командитне товариство, акціонерне товариство), незалежно від того, хто є їх учасниками – суб’єкти господарської діяльності України чи іноземні суб’єкти господарської діяльності;

- два або більше контрольних учасника;

- письмову угоду, яка встановлює спільний контроль, що передбачає існування одностайності згоди сторін щодо стратегічних фінансових та операційних рішень, пов’язаних з діяльністю. Для акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю письмовою угодою буде статут, а для повного товариства і командитного товариства – засновницький договір.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Бондар М. І. Класифікація інвестицій з метою їх обліку / М. І. Бондар // Фінанси, облік і аудит: збір. наук. праць / [за ред. В.Г. Лінник]. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 61–71.

2. Голов С. Облік спільної діяльності за МСБО / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – №8. – С. 40–49.

3. Господарський кодекс України. [Електронний ресурс]: кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Офіційний сайт Верховної ради України

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 31 “Частки в спільних підприємствах”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua). – Офіційний сайт Міністерства фінансів України

5. Небильцова О. В. Основні принципи оцінки, класифікації та обліку фінансових інвестицій / О. В. Небильцова // Вчені записки: наук. збірник. Вип. 4. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 121–125.

6. Онищенко В. Спільні підприємства при застосуванні методу участі в капіталі в Україні / В. Онищенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 12. – С. 32–37.

7. Орлова В. Оцінка фінансових інвестицій та її вплив на достовірність балансу / В. Орлова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 3. – С. 40–42.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 “Фінансові інвестиції”. [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України від 26.04.2000 р. № 91. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua). – Офіційний сайт Верховної ради України.

9. Про господарські товариства. [Електронний ресурс]: закон України від 19.09.1991 р. №1576-XII. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Офіційний сайт Верховної ради України

10. Сук Л. Облік фінансових інвестицій / Л. Сук, П. Сук, О. Криворот // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2010. – № 12 (261). – С. 32–44.

11. Цивільний кодекс України. [Електронний ресурс]: кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Офіційний сайт Верховної ради України.

## ОСНОВНІ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ У ПЕРЕХІДНИХ ЕКОНОМІКАХ

***Анотація.** Охарактеризовано особливості основних моделей становлення та розвитку соціально відповідального підприємництва. Проведено порівняльний аналіз цих моделей, виділено їх позитивні риси та недоліки при впровадженні в умовах перехідної економіки.*

***Ключові слова:** влада, суспільство, підприємництво, соціальна відповідальність підприємництва, моделі соціальної відповідальності*

Stecyk A.

## MAIN MODELS OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS AND PROBLEM OF THEIR APPLICATION IN TRANSITION ECONOMIES

***Summary.** Main models of developing socially responsible business practices are analyzed. The comparative analysis of these models is conducted, with positive features and possible failures for a transition economy considered in detail.*

***Keywords:** power, society, business, social responsibility of business, models of social responsibility*

### 1. Вступ

Побудова в Україні високоефективної ринкової економіки вимагає конструктивного діалогу влади, бізнесу та суспільства. Одним із ключових факторів такого діалогу є соціальна відповідальність бізнесу. Концепція соціальної відповідальності бізнесу виникла у США в 50-ті роки минулого століття і набула широкої популярності в економічно розвинених країнах світу. В процесі свого розвитку у цих країнах сформувалася складна, але збалансована система регламентацій взаємостосунків підприємництва, влади та громадянського суспільства у сфері соціально-економічного розвитку країни, що суттєво відрізняється від країн, які перебувають на перехідному етапі свого розвитку. Мова йде про відмінності у системі та формах взаємовідносин при реалізації соціальної відповідальності суб'єктами підприємницької діяльності. Якщо для підприємств першої групи країн соціальна відповідальність є невід'ємним напрямом діяльності, то для інших соціально орієнтовані заходи є радше "винятком із правил", ніж правилом. Недостатній рівень розвитку соціальної відповідальності в цих країнах пояснюється недостатньою усвідомленістю суспільства і небажанням держави деконцентрувати владні повноваження.

### 2. Огляд літературних джерел

Тема соціальної відповідальності бізнесу стала наскрізним каменем багатьох наукових досліджень у 60-ті роки минулого століття. Наукова спільнота і діловий світ прийшли до висновку про необхідність підвищення "етичної свідомості" підприємців при проведенні ними ділових операцій та посилення їх відповідальності перед суспільством. Саме в цей час узагальнюються принципи створення нової етики підприємництва, яка б відповідала вимогам де-

мократичного суспільства, а не лише максимізації прибутку. Однак, розквіт наукової думки в галузі етики підприємництва розпочався значно пізніше — наприкінці 80-х років, коли стало зрозуміло, що весь світ далі піде шляхом ринкової економіки. На сьогоднішній день інтенсивні дослідження цієї проблеми здійснюються американськими та європейськими дослідниками. Щодо вітчизняної науки, то для неї дана тематика є новою і малорозробленою. У сучасній науковій літературі є чимало праць, присвячених історії та теорії моральної свідомості, її ролі в економічній діяльності та проблемам формування теоретичних і методологічних засад управління і підприємництва. Серед авторів цих праць Н. Ю. Волосковець [1], І. П. Кінаш [3], Л. П. Тичковська [3], С.В. Мельник [4], Т.А. Тресвятська [4], Я. І. Мозговий [5], І. Г. Савченко [7] та ін. Авторитетним джерелом для даного дослідження послужив посібник українських вчених О. Лазоренка, Р. Колишка та ін. "Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності" [6], в якому сформульовано авторські позиції щодо сутності корпоративної соціальної відповідальності, визначено зиск, який дає її впровадження у бізнес практику, обґрунтовано методологічні та етичні основи управління і підприємництва. Важливим внеском у розробку теми стала аналітична доповідь "Економічний діалог: партнерство заради успіху" [2]. Авторами цієї доповіді було висловлено власне бачення сучасних об'єктивних передумов формування економічного діалогу між владою, бізнесом та суспільством, його змісту, форм і методів налагодження. Проте, віддаючи належне здобуткам українських учених, зауважмо, що світовий досвід реалізації механізму соціальної відповідальності підприємництва є маловивченим, а можливості його



го адаптації до реалій перехідної економіки практично не розглядаються. Ми вважаємо, що для активізації та поширення принципів соціально орієнтованого підприємництва у тих країнах, де рівень його розвитку залишається недостатнім, окремі форми з практики розвинених країн взаємодії інститутів громадянського суспільства, роль окремих сторін та засоби їх участі в забезпеченні соціального розвитку можуть бути адаптовані. Це дозволить не лише зміцнити безпеку умов та охорону праці на підприємствах, покращити соціальний стан працівників, підвищити культуру виробництва та рівень життя населення, а й дасть змогу забезпечити розвиток людського капіталу як одного з найбільш важливих ресурсів підприємництва. З цієї метою узагальнимо теоретичні моделі соціальної відповідальності бізнесу, характерні для США та країн Європи.

### **3. Американська модель корпоративної соціальної відповідальності: переваги та недоліки**

Американська модель соціальної відповідальності характеризується підходом, який передбачає розподіл частини прибутку підприємств на суспільно-корисні цілі. Діяльність американських організацій ґрунтується на максимальній свободі і в багатьох сферах є саморегульованою. Соціально активна поведінка заохочується системою податкових пільг і заліків, що закріплені на федеральному законодавчому рівні [4]. Хоча Уряд зацікавлений у посиленні системи соціального забезпечення, вирішення більшої частини соціальних завдань він перекладає на місцевий рівень, на некомерційний сектор і бізнес. Регіональні та місцеві органи державного управління за такого підходу змушені спільно з підприємницьким сектором вирішувати соціальні проблеми, тому соціально-відповідальна поведінка суб'єктів підприємництва сприймається в США практично як категоричний імператив [6, с. 5].

Основними характеристиками американської моделі є: 1) вузькофокусована спрямованість (витрати на соціальні потреби як правило здійснюються лише на окрему сферу: молодь, освіта, екологія і т. ін.); 2) діловий характер (використовується здебільшого для зміцнення іміджу компанії, покращення зв'язків із споживачами); 3) орієнтованість на місцеве співтовариство (спрямованість на зміцнення статусу підприємства в районі його функціонування); 4) партнерський характер по відношенню до інших суб'єктів господарювання, органів місцевої влади, лідерів місцевого співтовариства; 5) "економність" у витратах; 6) волонтерський характер (заохочується соціальна активність співробітників компанії).

Головним недоліком американської моделі корпоративного управління є ризик конфліктів інтересів інвесторів, які прагнуть високих прибутків та керівників компанії, що орієнтуються на досягнення короткотермінових цілей. Наслідки цього нерідко проявляються в спотворенні фінансової звітності [1, с. 195]. Крім того, оскільки соціальна діяльність фірми не пов'язана з її основною діяль-

ністю, фірма може легко скорочувати витрати на соціальні цілі, в залежності від стратегії [3, с. 128]. Яскравим прикладом втілення американської моделі є діяльність ВАТ "СУАЛ-холдинг" (Росія). До 2004 р. компанія вкладала кошти у добродійні ініціативи місцевих громад. Однак після 2004 р. практично всі філантропічні проекти компанії було скорочено [1, с. 195].

Незважаючи на певні недоліки американської моделі корпоративної соціальної відповідальності, зазначимо, що в умовах недостатньо розвинутого ринкового конкурентного середовища саме ця модель може мати широке застосування, оскільки вона: по-перше, легко апробується, а результати її реалізації часто є публічно-наочними, що формує позитивний імідж підприємства в очах інвесторів; по-друге, саме ця модель у разі грамотного її втілення, знаходить найбільший відгук з боку населення, громадських організацій і персоналу, оскільки дозволяє цим суспільним групам сприймати підприємство як таке, що піклується про потреби мешканців регіону. Основними напрямками реалізації механізму соціальної відповідальності з використанням американської моделі є [9]: екологічність підприємства, стабільність і надійність.

Таким чином, визначимо, що, обираючи американську модель соціально-відповідальної поведінки, суб'єкту підприємницької діяльності необхідно забезпечити залучення місцевої влади, громадських організацій і суспільства до процесу вибору об'єктів соціального інвестування, а також відстежувати результат від цих вкладень.

### **4. Особливості європейської моделі соціальної відповідальності бізнесу**

В європейських країнах, на відміну від США, соціальне підприємництво розглядається як "бізнес із соціальною місією". При цьому на перший план виходить соціальний аспект, а вже потім – фінансовий. Базовою ознакою європейської моделі соціальної відповідальності бізнесу є не корпоративний меркантилізм, а державний. Тобто держава зацікавлена в благополучному і стабільному суспільстві, що досягається більшою мірою за рахунок підвищення рівня соціальної захищеності та безпеки найманих працівників. Як наслідок, європейська модель соціально відповідальної поведінки здебільшого адаптується найбільш крупними промисловими підприємствами, які досягли певного рівня стабільності бізнесу. З погляду інвестора, ця модель є достатньо привабливою при оцінці соціально відповідальної поведінки компанії, оскільки може бути виміряною конкретними результатами, в тому числі й грошовими [5]. Європейська модель соціальної відповідальності орієнтує підприємництво на три сфери прояву ініціативи – економіку, зайнятість та екологію.

Поштовхом до розвитку соціальної відповідальності в Європі став закон, який зобов'язав пенсійні фонди інформувати населення про те, чи вкладають вони кошти, що надходять від пенсійних внесків у діяльність соціально орієнтованих компаній. Єврокомісія запропонувала покласти в основу розвитку

соціальної відповідальності такі принципи: визнання добровільного характеру; достовірність і прозорість методів; збалансований та всеосяжний підхід до корпоративної соціальної відповідальності; увага до особливостей і потреб малого та середнього бізнесу; сумісність з існуючими міжнародними договорами та нормативами. Усвідомлення принципів державної політики у сфері соціальної відповідальності є вкрай важливим та актуальним, лише за умови дотримання цих принципів можна побудувати виважену й ефективну державну політику. Разом з тим, наведені принципи є дещо неповними та потребують уточнення для державної політики країн, які здійснюють ринкові перетворення.

Про актуальність та дієвість європейської моделі соціальної відповідальності бізнесу свідчать результати дослідження, проведеного у 2007 р. Асоціацією менеджерів, згідно з яким від суб'єктів підприємництва, які прагнуть бути соціально відповідальними, очікується соціально відповідальне ведення бізнесу в цілому, а не лише добродійність. Так, до соціально відповідальної політики захист здоров'я і забезпечення працівників віднесли 76% респондентів; захист навколишнього середовища – 72%; непричетність до хабарництва і корупції – 53%. Причому лише 40% респондентів включили до соціально відповідальної поведінки підприємства підтримку добродійних організацій [8].

#### **5. Відмінності у побудові моделей корпоративної соціальної відповідальності та можливості їх адаптації у транзитивних економіках**

Зважаючи на історичні, культурні, політичні та соціальні відмінності, характерні для розвитку США та країн Європи, об'єктивно існували певні (інколи значні) відмінності у побудові моделей корпоративної соціальної відповідальності, що визначалися особливостями відносин підприємство-держави. Так, якщо діяльність американських суб'єктів підприємництва загалом визначається їх власниками та керівниками, то діяльність європейських підприємств зазнає значного впливу з боку державних органів влади та професійних об'єднань і регламентується законними актами відповідних держав.

Певним доповненням до викладеного може слугувати підхід І. Савченко, який виділяє дві моделі реалізації соціальної відповідальності бізнесу: етатичну та ліберально-демократичну. Перша передбачає домінування зовнішніх важелів впливу на суб'єкт соціальної взаємодії шляхом обмеження його прав та свобод, а друга – узгодженість цілей всіх учасників соціальної взаємодії та визначення на цій основі спільної мети, як дієвого механізму підвищення соціальної відповідальності органів державного управління. Саме така модель, за його словами, супроводжується формуванням у громадян почуття власної гідності, зменшенням соціальної агресії, пошуком соціальних механізмів узгодження та досягнення суспільних цілей [7, с. 9]. Поділяючи даний підхід, додамо, що саме друга модель дозволяє, по-перше, розвивати більш раціонально-ефективне громадянське суспільство, а по-

друге, створює передумови для активізації соціальної відповідальності підприємництва. Проте, зазначимо, що відправною точкою при розробці системи заходів, спрямованих на лібералізацію економіки, є визначення основних бар'єрів, які блокують свободу підприємницької ініціативи і потребують усунення. Важливим кроком у цьому напрямку має стати обмеження інституту державної влади тих гіпертрофованих функцій і фінансових важелів впливу, які дозволяють їй легко маніпулювати економічними процесами і роблять політичну діяльність привабливою “сферою бізнесу” для різного роду монополістичних структур та політико-фінансових груп.

#### **6. Висновки**

В американській моделі корпоративної соціальної відповідальності переважає філантропічний підхід, що передбачає розподіл частини прибутку компанії для фінансування суспільно-корисних ініціатив. Такого роду добродійна діяльність часто не пов'язується з основною діяльністю компанії і може бути скорочена зі зміною політики фірми. В сучасних умовах американська модель соціально відповідальної поведінки використовується доволі широко, оскільки вона досить легко втілюється в життя, а результати її реалізації є публічними, що формує позитивний імідж компанії.

У відповідності до європейської моделі корпоративної соціальної відповідальності, соціальна діяльність фірми є частиною її бізнес-стратегії, орієнтованої на підвищення інвестиційного іміджу та прибутку. Ця модель здебільшого адаптується найбільш крупними промисловими підприємствами, які досягли певного рівня стабільності. З погляду інвестора, європейська модель є достатньо привабливою при оцінці соціально відповідальної поведінки, оскільки може бути виміряною конкретними результатами, в тому числі й грошовими.

Ідеальної моделі побудови механізму корпоративного управління соціальної відповідальності не існує – кожна з них має свої переваги та недоліки. Однак, можемо зазначити, що більш актуальною для перехідної економіки є американська, оскільки вона дозволяє, розвивати раціонально-ефективне громадянське суспільство та створює передумови для активізації соціальної відповідальності підприємництва. При цьому слід пам'ятати, що у формуванні моделі правильного формату взаємовідносин держава-бізнес-суспільство в першу чергу повинна бути зацікавлена держава.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Волосковець Н. Ю. Порівняльний аналіз моделей корпоративного управління соціальною відповідальністю / Н. Ю. Волосковець // Економічний простір. – 2010. – № 33. – С. 194–201.
2. Економічний діалог: партнерство заради успіху: аналітична доповідь / [Я. Жаліло, І. Кімова та ін.]. – К.: НІСД. – 30 с.
3. Кінаш І. П. Соціальна відповідальність як пріоритетна концепція бізнес-структур / І. П. Кінаш,

Л. П. Тичковська // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – Спецвипуск 33. Частина I. – 2011. – С. 127–130.

4. Мельник С. В. Шляхи стимулювання соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу / С. В. Мельник, Т. А. Тресвятська, Л. В. Будьонні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lir.cci.lg.ua>

5. Мозговий Я. І. Моделі корпоративної соціальної відповідальності в банках / Я. І. Мозговий. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.

6. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / [Лазоренко О.,

Колишко Р., та ін.] – К.: Видавництво “Енергія”, 2008. – 96 с.

7. Савченко І. Г. Соціальна відповідальність органів державної влади в умовах розбудови соціальної держави. – автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.01 “теорія та історія державного управління” / І. Г. Савченко. – Харків, 2007. – 18 с.

8. Соціальна відповідальність українського бізнесу. Результати опитування ПРООН. [Електронний ресурс] // ВК „КІТ” – Київ, 2005. – 14 с. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua>.

9. Jeffrey R. Krilla. Remarks to the Intertek Ethical Sourcing Forum. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.state.gov/>.

УДК: 330.14

Тимофєєнко Л. П.

## ВАРТІСТЬ КАПІТАЛУ ТА ПРИНЦИПИ ЇЇ ОЦІНКИ

*Анотація.* Стаття присвячена сутнісним характеристикам підходів та методів оцінки власності та джерел фінансування діяльності підприємства. Розкриває переваги та недоліки дохідного, витратного, ринкового та опціонного підходів оцінки вартості капіталу підприємства.

*Ключові слова:* капітал, вартість, оцінка вартості, дохідний, витратний, ринковий, опціонний методи оцінки, принципи оцінки капіталу, середньозважена вартість капіталу

Timofeenko L.

## PRINCIPLES OF ASSESSMENT OF THE COST OF CAPITAL

*Summary.* The article is devoted to the intrinsic characteristics of the conceptual approaches and methods for assessing property, and sources of funding for the company. Advantages and disadvantages of the income, cost, market, and optional approaches for the assessment of the cost of capital of the enterprise are exposed.

*Keywords:* capital value, valuation, income, cost, market, optional methods for assessing capital, WACC

### 1. Вступ

Концепція оцінки вартості капіталу має ключове значення в аналізі інвестиційних проектів і виборі альтернативних варіантів фінансування діяльності підприємства, при визначенні вартості об'єкта в процесі приватизації, а також при купівлі або продажу бізнесу (підприємства).

Загальною метою статті є розгляд основних методичних підходів до оцінки вартості капіталу підприємства та відповідності підходів оцінки вартості капіталу та їх основних методів.

Актуальність теми оцінки вартості капіталу підприємства зумовлена зміною зовнішньої кон'юнктури ринку, приходом іноземного інвестора, збільшенням угод щодо злиття і поглинання, оптимізацією структури власності держави, адекватної оцінки підприємств, що підлягають приватизації, а також пошуком джерел фінансування для більш ефективної діяльності українських підприємств.

У статті розглянуті основні підходи оцінки вартості капіталу та висвітлені переваги та недоліки дохідного, витратного, ринкового і опціонного підходів оцінки вартості капіталу, а також подано загальну процедуру оцінки вартості компанії з використанням методу WACC.

### 2. Огляд літературних джерел

Проблемі оптимізації капіталу в сучасній економіці приділяється велика увага. Проблемою оцінки вартості підприємства займалися такі англійські вчені, як Дж. Харвей, Д. Потінкін, американські спеціалісти М. Скот, Дж. Фрідман, Н. Ордуей, Г. Харрісон. Серед відомих дослідників цієї проблеми слід відзначити Є. Брігхем, І. А. Бланка, О. Батура, Е. С. Воробйов, В. В. Ковалев, В. Кириленко, Л. Кириленко, Т.В. Момот, Е. В. Негашев, Ю. М. Стоянова та інші.

### 3. Методичні підходи оцінки вартості капіталу

Кожне джерело фінансування має свою вартість, наприклад, треба платити відсотки за банківський кредит. При великому виборі джерел фінансування менеджер повинен вибрати оптимальний варіант.

Концепція вартості капіталу передбачає визначення мінімального рівня доходу, необхідного для покриття витрат з підтримки даного джерела фінансування і який не принесе збитку.

Вартість капіталу – грошова сума, яку потрібно сплатити за отримання майнових прав у конкретних умовах місця і часу.

Фінансовий менеджер повинен знати вартість капіталу своєї компанії, оскільки:

1. Вартість власного капіталу – віддача на вкладені інвесторами ресурси, може бути використана для визначення ринкової оцінки власного капіталу та прогнозування можливої зміни цін на акції фірми в залежності від зміни очікуваних значень прибутку та дивідендів.

2. Вартість позикових коштів асоціюється з відсотками, які сплачує підприємство, тому потрібно вміти вибирати найкращу можливість з декількох варіантів залучення капіталу.

і розмірів доходів, який буде отримувати власник, і з яким ризиком це пов'язано.

Сутність порівняльного підходу полягає в зіставленні вартості підприємства, яке підлягає оцінці з вартістю інших аналогічних підприємств. Для більш точної та обгрунтованої оцінки підприємства потрібен комплексний підхід з використанням всіх трьох підходів, що дозволить усунути однобічність розглянутих підходів.

Даним методичним підходам оцінки вартості капіталу підприємства притаманні відповідні методи її оцінки (рис.1).



Рис. 1. Відповідність підходу оцінки капіталу та його основних методів

3. Максимізація ринкової вартості фірми є основним завданням управлінського персоналу, досягається в результаті дії низки факторів, зокрема за рахунок мінімізації вартості всіх джерел, які використовує підприємство для фінансування своєї фінансово-господарської діяльності.

4. Вартість капіталу є одним з ключових чинників при аналізі інвестиційних проектів.

Основними принципами оцінки капіталу є: принцип попередньої поелементної оцінки вартості капіталу; принцип узагальнюючої оцінки вартості капіталу; принцип порівняльності оцінки вартості власного і позикового капіталу; принцип динамічної оцінки вартості капіталу; принцип взаємозв'язку оцінки поточної та майбутньої середньозваженої вартості капіталу підприємства.

При оцінці ринкової вартості підприємства в українській практиці використовують три основні підходи: витратний, прибутковий та ринковий підхід. У міжнародній практиці для визначення вартості бізнесу використовують чотири методичних підходи: витратний, прибутковий, ринковий (порівняльний) і опціонний.

Сутність витратного підходу полягає в оцінці вартості підприємства з точки зору витрат на його створення за умови, що воно в подальшому залишиться діючим. Як правило, теперішнього або майбутнього власника цікавить здатність підприємства створювати додаткову вартість і наявність переваг і вигод від володіння цим активом у майбутньому, тому сутність дохідного підходу - у визначенні часу

Опціонний підхід до оцінки вартості компанії отримав своє поширення на Заході зовсім недавно і в Україні поки що не використовується. Застосування опціонних моделей ціноутворення дозволяє моделювати і оцінювати вартість різних фінансово-економічних об'єктів із змінним рівнем ризику, оцінка і моделювання яких іншими підходами некоректні і практично не можливі. Сфери застосування опціонного підходу такі: при оцінюванні права на розробку та комерційну експлуатацію запасів природних копалин; вартості патентів; вартості підприємства, діяльність якого тільки починається і пов'язана з виведенням на ринок принципово нового продукту; вартість акціонерного капіталу компанії, що знаходяться на межі банкрутства.

З появою опціонів та інших деривативів інвестори отримали право приймати рішення, завдяки яким вони могли з вигодою для себе скористатися вдалим збігом обставин або зменшити втрати. І таке право, як засвідчує Т.В. Момот, в умовах невизначеності володіє вартістю [4, с. 157].

Вибираючи необхідні методи для проведення процесу оцінки бізнесу, необхідно оголошувати переваги і недоліки, які несе в собі кожен підхід та метод (табл. 1).

Теж слід зазначити, що в міжнародній практиці поширення одержали методи оцінки вартості підприємства з результируючими показниками діяльності компанії, які скомпоновані у певні групи. О. Щербаков пропонує групувати методи оцінки за такими групами:

## Переваги та недоліки підходів оцінки вартості капіталу

Підхід	Переваги	Недоліки
Дохідний	1. Єдиний метод, що враховує майбутні очікування	1. Трудомісткий прогноз
	2. Враховує ринковий аспект (дисконт ринковий) враховує економічне старіння	2. Частково має імовірнісний характер
Витратний	1. Ґрунтується на реально існуючих активах	1. Часто не враховує вартість НМА та goodwill
	2. Особливо придатний для деяких видів компаній	2. Статичний, немає обліку майбутніх очікувань
		3. Не розглядає рівні прибутку
Ринковий	1. Повністю ринковий метод	1. Заснований на минулому, немає обліку майбутніх очікувань
	2. Відбиває нинішню реальну практику купівлі	2. Необхідний цілий ряд поправок
		3. Важкодоступні дані
Опціональний	1. Враховує високий ступінь мінливості ринку	1. Підтримка зайвої гнучкості в рішеннях може призвести до втрати стратегічних орієнтирів (частого перегляду планів компанії)
	2. Дає кількісну оцінку невідчутним стратегічним можливостям	2. Вимагає команди висококваліфікованих інвестиційних менеджерів
		3. Відсутність практики і досвіду застосування цього підходу в українських компаніях

1. Метод оцінки, що базується на грошових потоках (FCF - Free Cash Flow, ECF - Equity Cash Flow, CCF - Capital Cash Flow, FTE - Flow to Equity);

2. Методи, що базуються на чистій приведеній вартості (NPV - Net Present Value, APV - Average Present Value);

3. Методи, що базуються на доданій вартості (EVA - Economic Value Added, MVA - Market Value Added) [7, с.46-54].

Остаточний вибір необхідних методів проводиться з позицій здорового глузду. Наприклад:

— якщо мета оцінки – визначення ліквідаційної вартості, то застосування методу компанії-аналога і застосування методів дохідного підходу підходів не має сенсу.

— інвестиційна вартість буде визначатися методами дохідного підходу.

Коли вибір необхідних методів оцінки відбувся, у хід вступають розрахункові процедури. По закінченню процесу розрахунків з'являються 2-3 цифри (в залежності від числа обраних методів), які відображають вартість підприємства. Підсумкова величина вартості підприємства визначається одним з двох базових методів: математичним зважуванням і суб'єктивним (експертним) зважуванням. При виборі питомої ваги кожного оцінювального методу враховуються такі чинники:

— характер бізнесу і його активів;

— мета оцінки та метод, який використовується для визначення вартості;

— кількість і якість даних, що підкріплюють кожний метод.

Фактори, що впливають на вартість капіталу наступні: рівень прибутковості інших інвестицій, рівень ризику даного капітального вкладення, джерело фінансування.

Основними джерелами коштів є: внутрішні джерела - (кошти власників або учасників у вигляді статутного капіталу, нерозподіленого прибутку та фондів власних коштів); зовнішні джерела – позикові кошти (позики банків і інших інвесторів), тимчасово залучені кошти (кредитори).

Поточні активи фінансуються за рахунок короткострокових джерел, а кошти тривалого користування – за рахунок довгострокових джерел коштів. Завдяки цьому оптимізується загальна сума витрат по залученню коштів.

Кожне джерело коштів має свою ціну як суму витрат для реалізації такого джерела. Показник, що характеризує ціну капіталу, авансованого в діяльність компанії, називається середньозваженою ціною капіталу (Weighted Average Cost of Capital, WACC) і розраховується за формулою середньої арифметичної зваженості:

$$WACC = \sum_{j=1}^n k_j \cdot d_j,$$

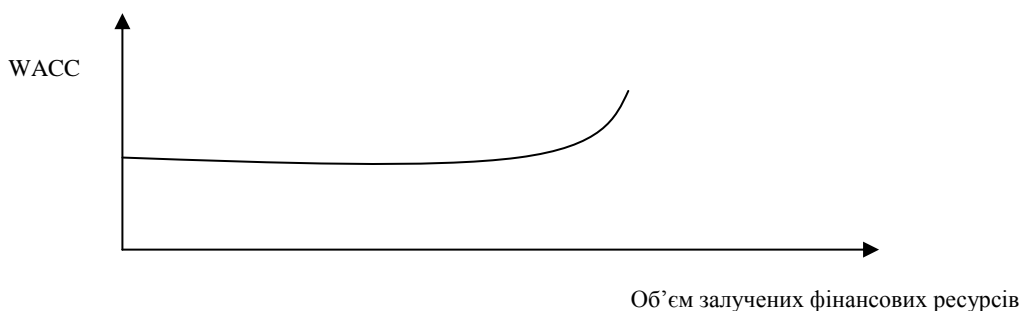
де  $k_i$  – вартість і-го джерела засобів (абс. од.);

$d_i$  – питома вага і-го джерела засобів у загальній сумі (%).

На значення показника впливають не тільки внутрішні умови діяльності компанії, але і зовнішня кон'юнктура фінансового ринку. Так, при зміні процентних ставок змінюється та необхідна акціонерам норма прибутку на інвестований капітал, що впливає на значення WACC.

У процесі стабілізації видів діяльності, масштабів виробництва, зв'язків з контрагентами поступово складається певна структура джерел, оптимальна для конкретної компанії. У найбільш простому випадку можна говорити про деяке оптимальне співвідношення між власними і позиковими засобами. Умовно можна вважати, що у стабільно діючої ком-

панії зі сформованою системою фінансування середньозважена вартість капіталу залишається постійною при деякій зміні обсягів інвестиційних ресурсів, які залучаються до капіталу підприємства. Однак після досягнення певної межі вона зростає. Гранична вартість капіталу є функцією обсягу фінансових ресурсів, які залучає підприємство для своєї діяльності, а відповідний графік має вигляд, представлений на рис. 2.



**Рис. 2. Графік граничної вартості капіталу підприємства**

Процедура визначення середнього значення вартості капіталу доволі проста, необхідно використовувати баланс фірми, щоб визначити частку кожного джерела фінансування.

Якщо підприємство залучило капітал за рахунок випуску акцій і довгострокових облігацій, які відображаються в балансі на певну дату та за номінальною вартістю, то за умови котирування акцій на біржі необхідно враховувати їх ринкову вартість, розраховуючи середньозважену вартість капі-

талу, так як в цьому випадку збільшується частка даної частини капіталу, в порівнянні з іншими компонентами структури капіталу підприємства. Тому для розрахунку WACC бажано використовувати частки, розраховані на базі ринкових цін цінних паперів, що і буде відображати реальну ринкову ситуацію. Загальна процедура оцінки компанії з використанням методу розрахунку WACC показана на рис.3 [6].

#### 4. Висновки

Адекватна оцінка вартості капіталу підприємства особливо потрібна в державному секторі економіки і залишається актуальною темою для оцінки ринкової вартості підприємств, які підлягають приватизації.

Для застосування опціонного методу оцінки вартості бізнесу потрібно вдосконалювати роботу фондового ринку України, сприяти детенізації економіки і спонукати підприємства для первинного



**Рис.3. Загальна процедура оцінки вартості компанії з використанням методу WACC**

розміщення акцій, по-перше на українських фондових біржах, а в подальшому і IPO на, акредитованих Державною Комісією по цінним паперам та фондовому ринку, зарубіжних ринках капіталу.

Для того щоб знизити вартість залучуваного власного капіталу і забезпечити більш ефективне його функціонування у фінансово-господарській діяльності підприємства в умовах ринку, йому необхідний вихід на фондовий ринок. На сьогоднішній день багато великих українських компанії зацікавлені в IPO і з цією метою структурують свої активи, готують цінні папери до лістингу на біржі, забезпечують більш прозоре корпоративне управління і ведення бізнесу, що забезпечить їм нових інвесторів, зниження витрат по залученню капіталу та підвищенню вартості компанії в цілому.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента. Т.2 / И. А. Бланк. – К.: Ольга-Н, Ника-Центр, 2001. – 512 с.

2. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент: підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.

3. Матюшенко І. Ю. Основи фінансового менеджменту: навч. посіб. / І. Ю. Матюшенко – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 220 с.

4. Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології / Т. Момот. – Х.: Фактор, 2007. – 224 с.

5. Момот Т. В. Інвестиційна привабливість акціонерного товариства: удосконалення методики оцінки / Т. В. Момот // Менеджер. – 2005. – № 4 (34). – С. 117–122.

6. Огієр Т. Стандартний метод розрахунку вартості капіталу / Т. Огієр, Д. Ратман, Л. Спайсер: Україна фінансова. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ufin.com.ua/analit\\_mat/sdu/018.htm](http://ufin.com.ua/analit_mat/sdu/018.htm)

7. Щербаків О. Н. Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на концепции экономической добавленной стоимости / О.Н.Щербаків // ФМ. – 2003. – № 3. – С. 46–54.

УДК 658.147.011.2

Савченко О. С., Циган Р. М.

## ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ – ПРОБЛЕМИ ЙОГО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ФОРМУВАННЯ

*Анотація.* Досліджено поняття „власний капітал”, фактори впливу на його розмір і структуру та його оптимальна частка у загальному капіталі підприємства.

*Ключові слова:* власний капітал, позитивний і негативний вплив, оптимальне співвідношення власного і позикового капіталу

Savchenko O., Tsygan R.

## PROBLEMS OF DEFINITION AND ACCUMULATION OF OWN CAPITAL

*Summary.* A category "own capital" is investigated, with determinants of its size and structure as well as optimum share in the total capital of the enterprise analyzed in detail.

*Keywords:* own capital, positive and negative effects, an optimum "own/borrowed" capital ratio

### 1. Вступ

Значення власного капіталу для підприємства надзвичайно велике, оскільки він виступає основою функціонування будь-якого підприємства. Він має надзвичайне значення для суб'єктів господарювання, так як є запорукою фінансової стійкості і стабільності розвитку кожного суб'єкта господарювання. На сьогоднішній день існує ряд проблем, пов'язаних з визначенням самого поняття „власний капітал”, формуванням його ефективної структури та визначенням оптимального значення питомої ваги власного капіталу в загальному капіталі підприємства.

Проблемам аналізу власного капіталу приділяється значна увага в роботах вітчизняних науковців і практиків, таких як Б. Є. Грабовецький [4],

Г. В. Савицька [5], О. І. Вівчар [8], О. О. Терещенко [6] та інші.

Метою дослідження є узагальнення інформації про власний капітал, аналіз впливу його складових на структуру власного капіталу та визначення оптимального співвідношення власного і залученого капіталу підприємства.

Завданням статті є дослідити поняття „власний капітал”, його структуру та роль у загальному капіталі підприємства.

### 2. Дослідження сутності поняття „власний капітал” та його функцій

Власний капітал – це ресурси, які підприємство має у своєму розпорядженні і які воно не повинно повертати початковим власникам (засновникам) через деякий час. Але наведене визначення власного

капіталу не єдине. В економічній літературі існує багато підходів до визначення поняття „власний капітал” (табл.1).

порядження суб’єкта господарювання. Додатковий внесок – це частка засновника в інших формах власного капіталу підприємства – резервному

Таблиця 1

**Розкриття поняття “власний капітал” різними авторами**

№	Автори	Визначення	Джерело
1	П(С)БО 5 "Звіт про власний капітал"	Власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після погашення його зобов’язань.	[1, с.11]
2	Городня Т. А.	Власний капітал підприємства – нагромаджений шляхом збереження запас економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, що залучається його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і чинник виробництва з метою отримання доходу.	[9, с.251]
3	Стельмах М.	Власний капітал – це основна економічна база створення та розвитку підприємства, яка в процесі свого функціонування забезпечує потреби підприємства в джерелах фінансування його активів.	[10, с. 340]
4	Вівчар О. Й.	Власний капітал підприємства – це фінансові ресурси, які воно вкладає для організації та фінансування господарської діяльності.	[8, с.146]
5	Бобяк А. П.	Власний капітал – це власні джерела підприємства (фірми, компанії), які вкладені засновниками або залишені ними на підприємстві з уже оподаткованого прибутку.	[7, с. 56]

Таким чином, більшість авторів сходяться на думці, що власний капітал виступає базою створення підприємства і є основним фінансовим джерелом задоволення потреб підприємства на початкових стадіях його розвитку. На нашу думку, власний капітал, за умови його ефективного використання, виступає фундаментом стабільного функціонування суб’єкта господарювання, гарантом його платоспроможності та фінансової стійкості.

Власний капітал є основою для початку і продовження господарської діяльності будь-якого підприємства, він є одним із найістотніших і найважливіших показників, оскільки виконує такі функції:

- самостійності і влади;
- відповідальності та захисту прав кредиторів;
- довготермінового кредитування;
- фінансування ризику;
- кредитоспроможності;
- компенсації понесених збитків;
- розподілу доходів і активів (рис. 1) [8, с. 148].

Отже, можна зробити висновок, що власний капітал виступає не лише фінансовою базою господарської діяльності підприємства, а й відіграє дуже важливу роль для власників (визначає їх ступінь влади та впливу на керівництво підприємства, їх частка у капіталі береться до уваги при ліквідації), кредиторів (впливає на їх рішення щодо надання або ненадання кредитів) та самого підприємства.

**3. Структура власного капіталу**

У світовій практиці, залежно від економіко-правового характеру у формуванні капіталу підприємства, розрізняють наступні поняття – вклади й додаткові внески засновників. Вкладами можуть бути грошові кошти, основні засоби та інші матеріальні цінності, нематеріальні активи, цінні папери, які вносяться засновниками до капіталу підприємства та надаються в повне господарське роз-

(страховому) чи нерозподіленому прибутку (непокритому збитку), яка в основному виконує функцію інвестування [7, с. 56].

В структурі власного капіталу можна виділити дві основні складові:

1. Інвестиційний капітал – це капітал, який власники інвестували у підприємство у формі статутних внесків засновників. Інвестиційний капітал включає в себе номінальну вартість простих і привілейованих акцій, а також додатковий капітал у вигляді емісійного доходу, іншого вкладеного капіталу, безоплатно одержаних необоротних активів та ін.

2. Накопичений капітал – капітал створений на підприємстві, крім того, який було авансовано власниками в процесі створення підприємства. Він знаходить своє відображення у вигляді статей, що виникли в результаті розподілу чистого прибутку – нерозподілений прибуток, резервний капітал та ін.

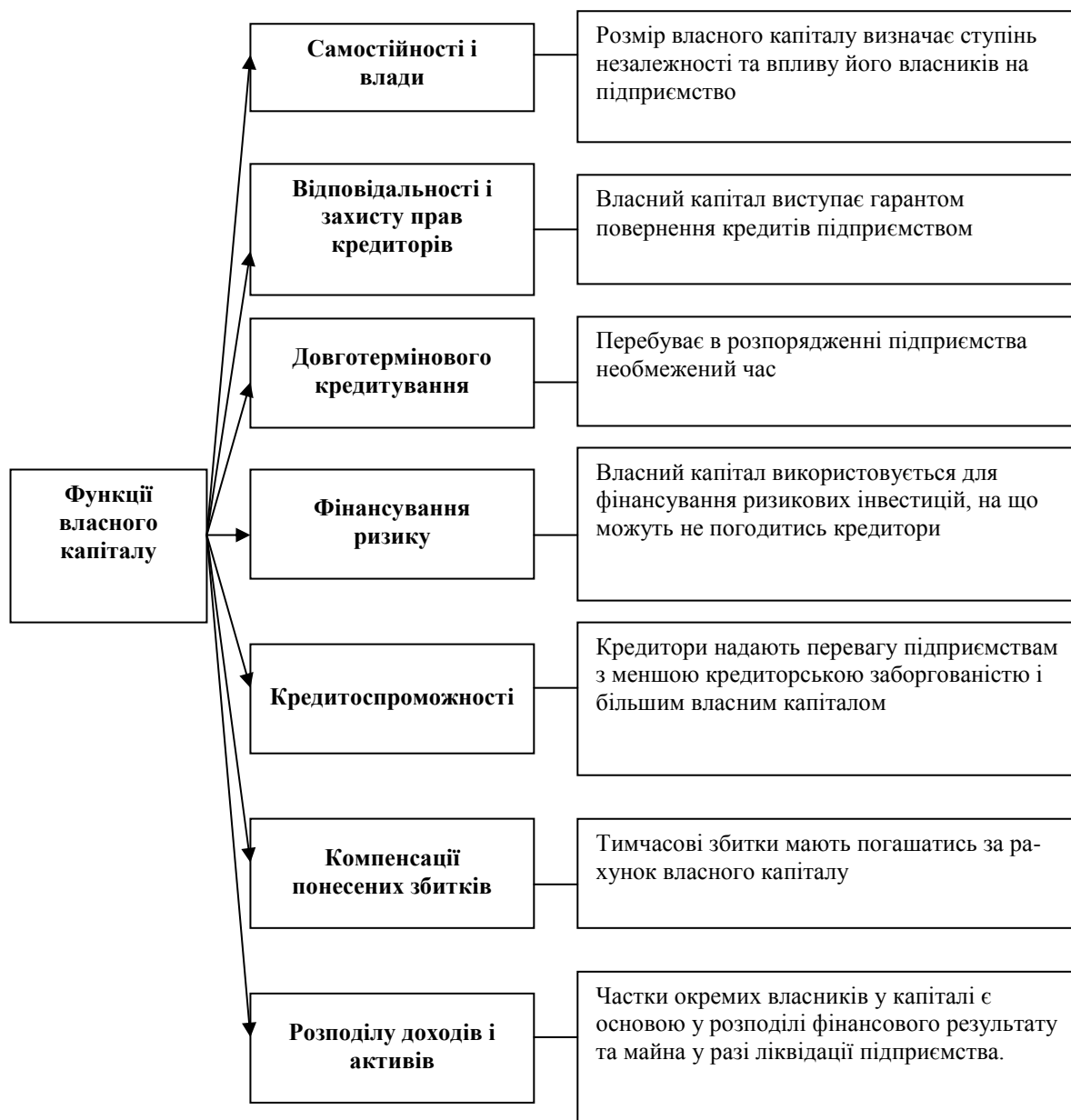
Згідно з П(С)БО № 2 „Баланс”, власний капітал включає в себе такі складові:

1. Статутний капітал – це капітал, сума якого визначається в установчих документах і підлягає обов’язковій реєстрації у державному реєстрі господарюючих одиниць. Статутний капітал виступає первісним джерелом інвестування і формування майна підприємства.

Статутний капітал забезпечує регулювання відносин власності та управління підприємством, його розмір не може бути меншим за встановлену законодавством суму. Статутний капітал – це зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства.

2. Пайовий капітал – це статутний капітал, який формується у споживчих товариствах, колективних сільськогосподарських підприємствах, кооперативах за рахунок пайових внесків.





**Рис. 1. Функції власного капіталу [узагальнено автором за джерелом 8]**

3. Додатковий капітал – відображає наявність і рух в акціонерних підприємствах так званого емісійного доходу, тобто різниці між продажною і номінальною вартістю випущених акцій. Додатково вкладений капітал також включає в себе інший додатковий капітал.

4. Резервний капітал – це капітал, який утворюється на підприємствах завдяки чистому нерозподіленому прибутку на умовах, зафіксованих в установчих документах. За величиною резервного капіталу судять про запас фінансової міцності підприємства. Відсутність або недостатню його величину розглядають як фактор додаткового ризику вкладення капіталу у підприємство [5, с. 452]

5. Нерозподілені прибутки (непокриті збитки) – це прибуток, реінвестований у підприємство, або непокритий збиток, тобто, це кінцевий результат діяльності підприємства у звітному періоді.

6. Вилучений капітал – це елемент власного капіталу, який наявний у разі зменшення господарськими товариствами своїх статутних капіталів і є собівартістю акцій власної емісії або часток, куплених товариством у його учасників. Сума вилученого капіталу підлягає вирахуванню під час визначення підсумку власного капіталу.

7. Неоплачений капітал – це сума заборгованості власників (акціонерів, учасників) господарських товариств будь-якого типу за внесками до статутного капіталу. Ця сума вираховується при визначенні підсумку власного капіталу; її динаміка характеризує покриття статутного капіталу підприємства реальними фінансовими ресурсами, які надійшли від власників [8, с. 50].

Кожна складова власного капіталу може впливати на його розмір позитивно або негативно в залежності від економічного змісту такої складової.

Так, зростанню розміру власного капіталу сприяє збільшення розміру статутного, пайового, додатково вкладеного, резервного капіталу та нерозподіленого прибутку. Зростання обсягів вилученого, неоплаченого капіталу та непокритих збитків, навпаки, спричинюють зменшення розміру власного капіталу (рис. 2).

В економічній літературі існує показник, який характеризує ступінь фінансової стійкості суб'єкта господарювання, – коефіцієнт співвідношення власного і позикового капіталу. Він показує, скільки грошових одиниць власного капіталу припадає на одну грошову одиницю позикового капіталу. Рекомендаційні значення цього показника

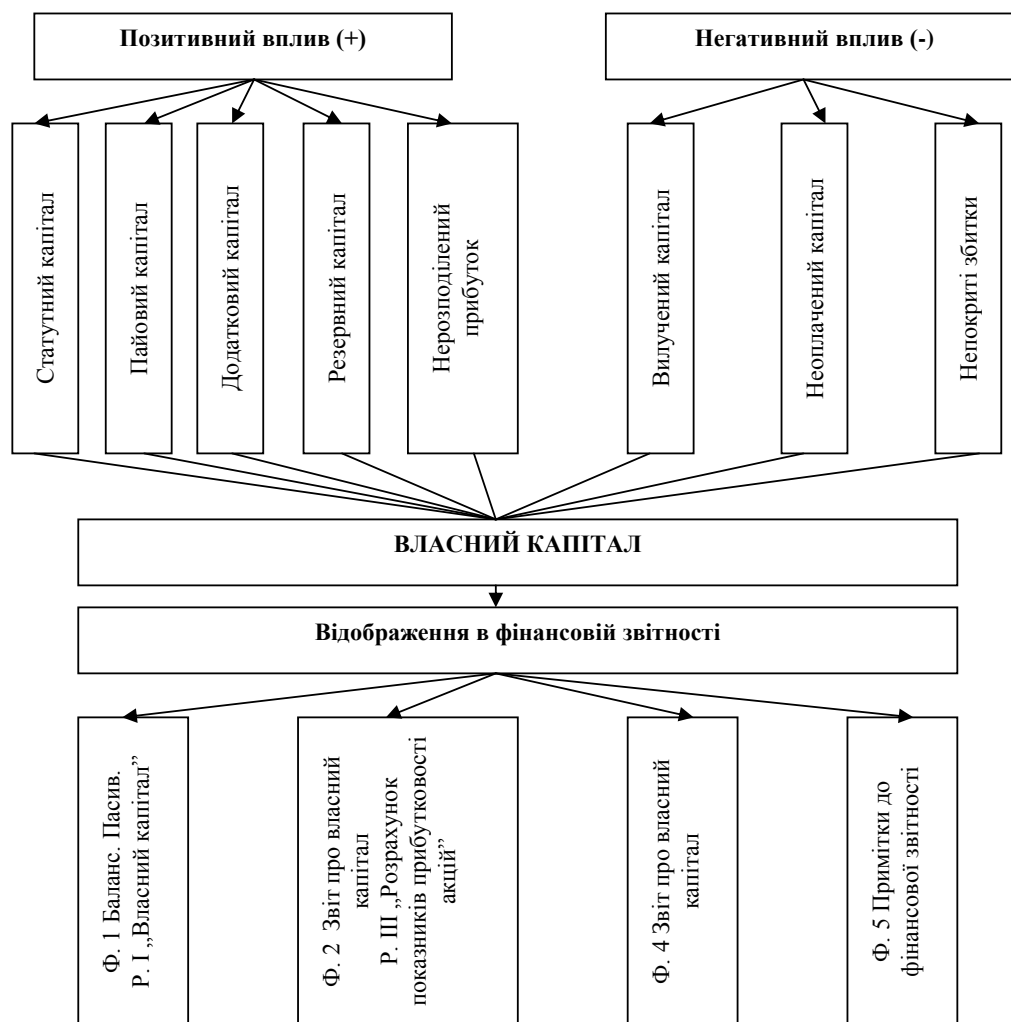


Рис. 2 Вплив складових власного капіталу на його розмір [авторська розробка]

Власний капітал має надзвичайно важливе значення для підприємства. У першу чергу, він є вимірником його ринкової вартості, так як служить грошовим еквівалентом його чистих активів.

У той же час розмір власного капіталу впливає на обсяги прибутку підприємства, так як більша кількість вкладених в суб'єкт господарювання фінансових, матеріальних та інтелектуальних ресурсів сприяє більшій рентабельності підприємства.

Таким чином, власний капітал підприємства є найважливішим чинником розвитку підприємства, безпосередньо впливає на прибутковість суб'єкта господарювання та його ринкову вартість.

#### 4. Питання оптимального співвідношення власного і залученого капіталу

Дуже важливим для підприємства є питання оптимального співвідношення власного і позико-

– більше одиниці [4, с. 234]. Тобто, в ідеалі підприємство повинно мати такий обсяг власного капіталу, який, би дорівнював обсягу позикових ресурсів або ж перевищував його.

Результати досліджень підтверджують, що ефективне функціонування підприємств ґрунтується на правильно обраній та сформованій структурі капіталу. Зниження частки власного капіталу спричинює погіршення кредитоспроможності підприємства і негативно впливає на ринкову вартість суб'єкта господарювання. Так, І. О. Бланк зазначає, що оптимальна структура капіталу – це таке співвідношення використання власних і залучених джерел, за якого забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості, тобто максимізується його ринкова вартість [2].

## 5. Висновки

Власний капітал відіграє дуже важливе значення для підприємства і є найважливішим чинником розвитку підприємства, безпосередньо впливає на прибутковість суб'єкта господарювання і його ринкову вартість. Збільшення власного капіталу можливе за умови росту величини складових, які позитивно впливають на його розмір та мінімізації тих елементів, які спричиняють на нього негативний вплив. Оптимальну структуру капіталу підприємства визначити доволі складно, але більшість літературних джерел вказують на те, що, з метою забезпечення фінансової стійкості суб'єкта господарювання, частка власного капіталу повинна бути більша, ніж 50 %. Але загалом, власний капітал є новою економічною категорією і ще не достатньо вивчений, тому необхідно продовжувати дослідження в цьому напрямі.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стандарти бухгалтерського обліку. – Харків: ПП „Ігвіні”, 2007. – 560 с.
2. Бланк І. А. Управління капіталом / І. А. Бланк. – К.: Вид-во „Ельга”, 2004. – 576 с.

3. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика / О. Я. Базилінська – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 326 с.

4. Грабовецький Б. С. Економічний аналіз / Б. С. Грабовецький – К.: Центр наукової літератури, 2009. – 256 с.

5. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Г. В. Савицька — К.: Знання, 2005. – 662 с.

6. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання / О. О. Терещенко. — К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

7. Бобяк А. П. Власний капітал підприємства, як економічна категорія, та його облік / А. П. Бобяк // Міжнародний збірник наукових праць. – 2005. – Вип. 1 (19).

8. Вівчар О. Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / О. Й. Вівчар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5.

9. Городня Т. А. Сучасна стратегія управління капіталом підприємства / Т. А. Городня // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.10.

10. Стельмах М. Механізм формування раціональної структури капіталу підприємства / М. Стельмах // Економічний аналіз. – 2010. – Вип.5.

УДК 338.433:330.342

Кирилюк Є. М., Саюк Б. О.

## ТЕОРІЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ВИТОКИ, ДИСКУСІЙНІ АСПЕКТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

*Анотація.* Розкрито дискусійні аспекти теорії ціноутворення. Обґрунтовано необхідність модифікації теоретичних поглядів щодо визначення концептуальних основ вартості й ціни в умовах постіндустріальної трансформації економічних систем. Окреслено перспективи розвитку сучасної теорії ціноутворення.

*Ключові слова:* вартість, ціна, споживча вартість (споживча цінність), альтернативна цінність (вартість), споживчий надлишок, системна концепція ціни

Kyryluk E., Sayuk B.

## THE PRICE THEORY: CONCEPTUAL SOURCES, CONTENTIOUS ISSUES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

*Summary.* The contentious issues of the price theory are exposed. It is argued for modification of theoretical approaches on determination of conceptual framework for the cost and price under conditions of postindustrial transformation of the economic systems. Main directions for development of modern price theory are outlined.

*Keywords:* cost, price, consumer value (consumer utility), alternative value (cost), consumer surplus, system conception of price

### 1. Вступ

Ціна була й залишається основним інструментом, який забезпечує пропорційність розвитку виробництва, а також єдність інтересів суб'єктів ринкових відносин. Категорії вартості й ціни є основоположними в економічній системі. На основі вияв-

лення сутнісних особливостей ціноутворення, визначення структури ціни, цінових пропорцій формується підґрунтя для аналізу структури економіки, її проблем, можливостей та перспектив соціально-економічного розвитку.

Незважаючи на беззаперечну актуальність проблеми ціноутворення в умовах трансформації економічних систем, більшість наукових досліджень мають емпіричний характер, вбачається недостатня розробленість теоретичних проблем. Розвиток механізмів ціноутворення в сучасних умовах зумовлює необхідність їх віддзеркалення в еволюції теорії ціни. Це, у свою чергу, потребує створення теоретичних передумов для подальшого розвитку процесів ціноутворення. Саме таким чином реалізується єдність розвитку теорії та практики.

Представники багатьох економічних шкіл і напрямів, досліджуючи процеси товарного виробництва, піднімали питання про причини та чинники, які визначають співмірність товарів і пропорції обміну. Залежно від того, що береться за основу формування ціни, існують різні концептуальні підходи до ціноутворення. Найбільш поширеними в економічній науці є підходи, що базуються на трудовій теорії вартості (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Ф. Енгельс), теорії трьох факторів виробництва (Ж. Б. Сей, Ф. Бастіа), теорії витрат виробництва (Т. Мальтус), теорії граничної корисності (К. Менгер, О. Бем-Баверк, Ф. Візер та ін.), теорії граничної продуктивності факторів виробництва (Дж. Кларк), неокласичній теорії цінності або вартості (А. Маршалл, П. Самуельсон та ін.), маркетинговій концепції ціноутворення (Ф. Котлер). Різноманітність наукових підходів свідчить про те, що теорія вартості й ціни є однією з найбільш розвинутих економічною наукою.

Вирішальна роль у розробці сучасної теорії ціни на основі синтезу різних підходів і теорій належить А. Маршаллу, який підкреслив: „Ми могли б на однакових підставах сперечатися про те, чи регулюється вартість корисністю або витратами виробництва, як і про те, чи розрізає шматок паперу верхнє або нижнє лезо ножниць” [1, с. 309]. Одна із заслуг А. Маршалла полягає в запропонованому ним розмежуванні короткострокового й довгострокового періодів: „Річ у тім, що вплив змін у витратах виробництва вимагає для свого виявлення, як правило, більше часу, аніж вплив змін у попиті” [1, с. 310]. Це дозволило не протиставляти, а поєднати окремі положення різних теорій, обґрунтувати загальну концепцію вартості й ціни.

Проблематика вартості й ціни розкривається в працях відомих вітчизняних вчених та вчених із близького зарубіжжя, які основну увагу у своїх дослідженнях приділяють аналізу ціноутворення в умовах перехідної економіки. Найбільший внесок у розв'язання цієї проблеми зробили А. Гальчинський, В. Геєць, О. Гош, А. Гриценко, Р. Ентов, П. Єщенко, В. Кириленко, А. Коган, С. Мочерний, Р. Цвильов, А. Чухно, Ю. Яковець та ін. Проте залишаються дискусійними низка фундаментальних питань, зокрема, щодо сутнісного вираження вартості, виділення її чинників, співвідношення категорій вартості та цінності. Постіндустріальна трансформація економічних систем зумовлює необхідність корегування наукових підходів до сутнісного розуміння вартості й ціни та дослідження їх чинників. Існує

необхідність подальшого напрацювання теоретико-методологічної бази досліджень процесів ціноутворення.

Це й зумовило мету нашої статті – розкрити дискусійні аспекти теорії ціноутворення та окреслити перспективи її розвитку в сучасних умовах.

## 2. Концептуальні витoki сучасної теорії ціни

На основі аналізу термінології, прийнятій у зарубіжній науковій літературі, а також вітчизняній літературі XIX – початку XX ст. можна зробити висновок, що сучасна теорія ціни є логічним продовженням тієї частини економічної теорії, яку видатні представники економічної думки називали теорією цінності. Класична політична економія сформулювала положення про працю як субстанцію цінності, яка робить товари співмірними. У перекладах відомих праць А. Сміта, Д. Рікардо, Ж. Б. Сея, О. Бем-Баверка, К. Менгера, англійське слово „value”, французьке „valeur” і німецьке „wert” трактувались як „цінність”. Термін „вартість” почали використовувати радянські автори в перекладах творів К. Маркса й Ф. Енгельса. У 30-х рр. XX ст. більшість радянських економістів почали надавати цьому терміну нормативного значення. Були відредаговані також переклади праць А. Сміта й Д. Рікардо [2, с. 38]. За допомогою терміну „вартість” було набагато простіше втілювати в життя догму про те, що вона означає уречевлену в товарі суспільну працю і нічого більше.

Загалом в англійській мові найбільш поширеними трактуваннями економічної категорії „value” є: а) цінність; справедливе відшкодування, справедлива оцінка; б) важливість, цінність, корисність; в) ринкова вартість, ціна (наприклад, at a certain value – за певною ціною; contract value of the goods – вартість товарів за контрактом); г) вартість (наприклад, surplus value – додана вартість) [3]. Таким чином, там немає принципового розмежування категорій цінності та вартості.

Також в оригіналі „Капіталу” К. Маркса основний закон формулюється як „Wertgesetz”. Хоча вартість, тобто витрати виробництва в німецькій мові виражається словом „Kosten”. Проте К. Маркс використав інший термін, не „Kosten”, а „Wert” – цінність, справедливе відшкодування. У первинному перекладі на російську мову (а також у працях багатьох радянських економістів 20-х рр.) слово „Wertgesetz” перекладалося як „закон цінності”, а не „закон вартості” [4, с. 89].

Крім того, дещо логічнішим виглядає визначення однієї з основних властивостей товару, описаних К. Марксом, – здатності задовольняти потреби споживачів – як його споживчої цінності, а не споживчої вартості. У К. Маркса є окремі тези, які розкривають важливе значення споживчої вартості (цінності) не лише в системі ринкових відносин, але й у процесі суспільного відтворення загалом: „Споживчі вартості утворюють речовий зміст багатства, якою б не була його суспільна форма” [5, с. 44], „...річ не може бути вартістю, не будучи предметом споживання, якщо вона нікому не потрібна, то й затрачена на неї праця даремна, не вва-

жається працею і тому не утворює ніякої вартості” [5, с. 49]. Отже, певна праця може не утворювати ніякої вартості, якщо товар не є корисним. Таким чином, у моделі К. Маркса існує певна суперечність: з однієї сторони, товар – це вираження праці, з іншої – цінність, корисне матеріальне благо. Але на ринку споживач сплачує лише одну ціну, а не дві (одну за затратами праці, другу – за її результатами, які можуть бути або ж не бути корисними для суспільства). Насправді ринкова ціна ніби об’єднує ці два чинники, незважаючи на деяку їх суперечність у Марксовому підході.

Хоча зрозуміло, що в Маркса споживча вартість є об’єктивною, абстрактною якістю будь-якого товару чи послуги, проблема вартості (цінності) та ціни повинна розв’язуватись не шляхом протиставлення, а шляхом узгодження, поєднання різних підходів.

Слід підкреслити, що не зовсім коректною є наукова позиція окремих авторів, згідно з якою цінність є певною мірою синонімом корисності й стосується лише поведінки споживача. Наприклад, у колективній праці за ред. В. Базилевича стверджується, що „неокласики оцінку ступеня корисності блага індивідом подають як цінність... Цінність має лише те, що є цінним в очах покупця, чий суб’єктивні оцінки і є основою для визначення виробленого блага як вартості” [6, с. 141]. Насправді ще представник австрійської школи маржиналізму О. Бем-Баверк підкреслював наявність суб’єктивних оцінок товару усіма учасниками обміну. З його точки зору, суб’єктивні оцінки щодо цінності товару притаманні як споживачам, так і виробникам. О. Бем-Баверк відзначає: „Відношення між суб’єктивними оцінками отриманої та відданої для обміну речі з невблаганною суворістю вказує кожному з учасників обміну, до якого пункту він може іти в підвищенні чи зниженні ціни, і разом з тим визначає ту межу, де він вимушений відмовитись від подальшої участі в обміні” [7, с. 337]. Фактично мова йде про нижню межу ціни для виробника, коли виробництво продукції стає не вигідним і його потрібно припинити, та верхню межу ціни для споживача, яку він не погодиться сплачувати й відмовиться від угоди.

Цінність як економічна категорія виражає суб’єктивний аспект сприйняття (оцінювання) товару як споживачем (на основі його корисності, рідкості тощо), так і виробником (перш за все на основі усвідомлення його альтернативної цінності (вартості), тобто цінності втрачених можливостей від альтернативного використання ресурсів). І це досить чітко простежується в працях А. Маршалла та інших представників неокласичного напрямку. Крім того, як відзначається в колективній праці за ред. К. Кривенка, „вартість утрачених можливостей дозволяє зрозуміти те, що вартість є категорією, яка містить у собі витрати не одного, хоч і найбільш цінного ресурсу, а всіх виробничих ресурсів, які є взаємозамінюваними” [8, с. 102]. Отже, усвідомлення виробником цінності ресурсів (окрім усього іншого визначається можливістю їх взаємозамі-

щення) та цінності кінцевої продукції (у тому числі альтернативної цінності) багато в чому визначає його поведінку на ринку, яка відображається в ціні товару.

Таким чином, логічним є визначення ціни як форми грошового виразу цінності (вартості) товару. Крім того, в російській та українській мові слова „цінність” та „ціна” мають один корінь, тому логічно припустити, що категорія „ціна” не може вживатись відірвано від категорії цінності. Відповідно, і сутнісно, і формально вірною є теза, що ціна є формою грошового вираження цінності. З огляду на це нині деякі вітчизняні дослідники, а також дослідники з близького зарубіжжя почали вживати терміни „вартість” і „цінність” як синоніми.

### 3. Дискусійні аспекти

У цьому контексті, на наш погляд, слід відзначити, що сучасні дискусії щодо того, яку категорію краще вживати – вартість чи цінність – є безплідними й не дадуть жодного практичного результату. Як відзначено вище, в англійській, німецькій та інших мовах взагалі відсутнє розмежування цих категорій. Вартість (цінність) товару є мірою вираження комплексу чинників (затрат праці та інших факторів виробництва, його альтернативної цінності (вартості), корисності, рідкості тощо).

Сучасні критики неокласичної теорії цінності (вартості) відзначають, що чинники попиту (корисність, рідкісність, міра насичення благом) не можуть визначати вартість товарів і їх ціну, бо сам попит значною мірою визначається рівнем цін. Хоча певні риси відповіді на цю тезу можна знайти ще в А. Маршалла, її коректне формулювання практично не зустрічається в працях сучасних економістів. У процесі здійснення як макро-, так і мікроекономічного аналізу потрібно чітко розрізняти поняття „попит” і „обсяг попиту” (або „величина попиту”). Саме зміни попиту (а не обсягу попиту) на основі комплексного впливу його чинників визначають зміну вартості та форми її грошового вираження – ціни. Збільшення попиту означає, що споживачі на основі індивідуальних оцінок і переваг готові платити більше за певний товар, бо оцінюють вигоди від його споживання значно вище, тобто він для них вартіший здійснення більших затрат. Графічно це виражається переміщенням кривої попиту на товар вправо-вверх, і, за умов стабільності чинників пропозиції, призводить до зростання його ціни та збільшення обсягу пропозиції продукції. Чинники пропозиції (технології виробництва, податки та дотації, кількість фірм тощо) у даному випадку залишаються незмінними, відповідно збільшується не пропозиція, а обсяг пропозиції.

Однак зміна пропозиції під дією вищезазначених її чинників (якщо така зміна відбувається) також справляє значний вплив на вартість і ціну. Наприклад, зростання пропозиції внаслідок удосконалення технологій за незмінного попиту призводить до зниження ціни й збільшення обсягу попиту, а не самого попиту. Тобто зниження ціни призводить не до зміни кількості споживачів, їх смаків чи уподо-

бань, сезонності чи пори року й, відповідно, корисності товару, наявності товарів-замінників тощо, а лише до зростання обсягів закупівель (обсягу попиту) за незмінних чинників попиту, і, відповідно, за незмінного попиту.

Отже, ціна на даний товар не є чинником зміни попиту (це твердження, як ми вже довели, саме по собі є абсурдним), а лише чинником зміни обсягу попиту на нього. Причому зміна цієї ціни зумовлена впливом чинників пропозиції. Як і щодо попиту, вплив чинників пропозиції (витрат виробництва, технологій виробництва, продуктивності праці) є ключовим, саме він визначає реакцію обсягу пропозиції на зміну ціни.

Крім того, прихильники трудової теорії вартості стверджують, що оскільки корисність не можна виміряти кількісно й якимось чином оцінити, то, відповідно, вона не може бути об'єктивною основою вартості. Проте нині економічною наукою накопичено вагомий досвід аналізу змін добробуту споживачів на основі їх оцінки корисності, яка виражається в готовності сплачувати певну суму за той чи інший товар. В економічному аналізі західні науковці використовують концепцію „споживчого надлишку”, базові положення якої були закладені А. Маршаллом. Це вдалий інструмент оцінки вигод і втрат споживачів внаслідок змін, що відбуваються на ринку, впливу певних державних рішень, застосування інструментів економічної політики держави. Споживчий надлишок (рента) утворюється на ринку певного блага як різниця між цінами, які кожний із споживачів був би готовий сплатити за товар, і тією спільною для всіх ціною, яку вони сплачують фактично.

Як відзначають професори Вищої школи державної політики (GSPP) Каліфорнійського університету (США) Д. Веймер та Е. Вайнінг, надлишок споживачів є своєрідним мірилом їх добробуту, який утворюється на ринку певного блага. За допомогою концепції надлишку споживачів створюється потенційна можливість кількісно виразити їх суб'єктивні оцінки стосовно вартості певного товару [9, с. 57]. Загалом на основі аналізу впливу чинників попиту можна змоделювати певну реакцію його обсягу на зміну ціни (у розвинених країнах регулярно публікуються показники цінової еластичності попиту для окремих товарів). Оскільки цінова еластичність, як міра реакції обсягу попиту на зміну ціни, є похідною самого попиту, наслідком впливу його чинників, то на основі емпіричного матеріалу результатів досліджень цього виду Еластичності в поєднанні з конкретними даними щодо ринкової ціни й обсягу попиту на товар у певному періоді стає можливим моделювання ринкового попиту. На його основі й оцінюється кількісно надлишок споживачів за певної ринкової ціни<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Деталізовано методологію оцінки надлишку споживачів описана в зазначеній праці: Веймер Д. Аналіз політики: Концепції і практика / Д. Веймер, Е. Вайнінг; Пер. з англ. І. Дзюб, А. Олійник; Наук. ред. О. Кілієвич. – К.: В-во Соломії Павличко „Основи”, 2000. – 654 с.

Таким чином, економічною наукою напрацьовано ефективну методологію оцінювання добробуту споживачів, його зміни під впливом низки чинників. І твердження про те, що добробут споживачів, корисність або вигоду, яку вони отримують від споживання певної продукції, не можна адекватно оцінити, є не зовсім обгрунтованими.

#### 4. Сучасні перспективи розвитку теорії ціноутворення

Загалом слід відзначити, що представники трудової теорії вартості, безперечно, зробили значний внесок у розвиток теорії ціноутворення. Одна з переваг цієї теорії полягала в тому, що в ній виділялась першооснова ціни, її об'єктивна сторона. Затрати праці, безперечно, лежать в основі ціни, їх зміни знаходять своє відображення в змінах ринкової ціни товару. Крім того, переважною більшістю науковців підкреслюється, що базовою складовою вартості (цінності) товару є затрати й інших факторів виробництва: „Безумовно, найціннішим ресурсом є праця. Праця людини як головної продуктивної сили, як чинник виробництва – основний компонент витрат виробництва, зафіксованих у кінцевому продукті суспільства. Але складовою його вартості є й витрати засобів виробництва та земельних ресурсів” [8, с. 102–103].

Об'єктивно зумовлений процес переходу індустріального суспільства на якісно нову стадію розвитку спричиняє суттєве зростання ролі інтелектуальної, творчої праці, у рамках якої особливого значення набувають організаційно-управлінські навички та вміння. В умовах індустріального суспільства рівень знань робітника вважався статичним та більш-менш симетричним серед загальної маси. Проте сучасне знання і здібності робочої сили можна охарактеризувати як такі, що динамічно самозростають та нерівномірно розподілені. Для створення продукції в умовах постіндустріального суспільства необхідне не усереднене значення вкладеного знання, а індивідуальне. Таким чином, на основі створеної знаннями вартості „індивідуалізується” і сама продукція. Підхід до вартості, як відображення усередненості затрат, не може бути повністю застосованим до такої продукції.

У сучасній постіндустріальній економіці роль основного фактора виробництва починають відігравати інформація та знання, що зумовлює певну модифікацію теоретичних поглядів щодо концептуальних основ вартості й ціни. Деякі автори, зважаючи на відмінності між інформацією та знаннями, виділяють їх як окремі фактори виробництва. Проте необхідно погодитись з думкою А. Чухна, що інформація та знання є невіддільними субстанціями, вони не можуть існувати роздільно: „Принципово важливою і визначальною рисою нової економіки є те, що вона народжує якісно новий фактор виробництва – інформацію і знання” [10, с. 47]. Знання – це продукт застосування інформації, а інформація є базисом для виникнення нового знання. Тому вони разом становлять єдиний фактор виробництва, роль якого беззаперечна в становленні постіндустріального суспільства. Інформація –

це основа для розумової діяльності людини, яка породжує знання. Знання, на відміну від інформації, є невіддільними від людської свідомості і є продуктом розумової діяльності людини.

Таким чином, щоб вступити в процес виробництва, інформація повинна втратити свою об'єктивізовану форму й прийняти форму суб'єктивну, перетворитись з потоку даних у знання. Тому сама по собі інформація априорі не може бути фактором виробництва. Унікальність інформації зумовлена властивою їй дихотомією розповсюдженості й рідкісності. Хоча в ринковому господарстві інформація може виступати об'єктом власності й обміну, існують широкі можливості для її розповсюдження, на основі якого генеруються нові знання. При цьому саме право власності на інформацію не лише не позбавляє можливості її максимального розповсюдження, але й передбачає таку можливість як джерело доходу власника. Таким чином у постіндустріальній економіці рідкісність інформації замінюється її розповсюдженістю.

До того ж використання інформації призводить до появи нової інформації та нового знання, не перешкоджаючи іншим членам суспільства синхронно її застосовувати для власних цілей. Інформація „довговічна й зберігає вартість після використання... Знання...можуть бути використані не тільки особою, що досягнула їх, але й тими, хто ознайомився з відповідною інформацією” [11, с. 286]. Сучасні технології роблять інформацію легко тиражованим благом, створення додаткової кількості якого не вимагає значних витрат. Враховуючи це, дослідники прийшли до висновку, що інформація має характеристики суспільного блага. На думку Д. Белла, це передбачає, що „з технічної чи концептуальної точки зору ніщо не може виміряти вартість таких благ у ринкових термінах” [12, с. 112]. В. Іноземцев робить висновок про те, що сама розповсюдженість і певним чином нелімітованість інформації зумовлюють неможливість вартісної оцінки як її самої, так і продукції, у створенні якої вона відіграє домінуючу роль.

Науковці, намагаючись визначити ціну інформації, пов'язуючи її з цінами товарів, виробництво яких базується на використанні цієї інформації, все частіше приводять до висновку, що обчислюваність цін товарів мало що дає для розуміння ціни й вартості інформації [13, с. 234]. Крім того, знання може відбутись лише тоді, коли воно використовується (споживається), тобто коли на нього є попит. Будь-який винахід є виробництвом нового знання, і він можливий лише шляхом вартісної оцінки знання, генерованого раніше. Автори доповіді ЮНЕСКО (2005 р.) відзначають: „Інновація не існує сама по собі, вона стає такою, коли винахід знаходить підприємця, який створює йому вартість, намагаючись задовольнити попит зі сторони суспільства” [14, с. 13].

Для аналізу вартісних співвідношень у постіндустріальній економіці необхідно сконцентруватись не лише на об'єктивних характеристиках факторів виробництва, але й на суб'єктивних мотивах

людей, що беруть участь у процесі його здійснення. Людина перестає бути суб'єктом праці як раціональної діяльності, затрати якої є прямо пропорційними відносно її результатів. Вона стає суб'єктом творчих процесів, будучи як власником „засобів виробництва”, так і власником продукту праці. У постіндустріальному суспільстві володіння інформацією та здатність продукувати нові знання стає таким же важливим джерелом соціального визнання і необхідною умовою включення людини до складу домінуючих соціальних груп, яким була власність на матеріальні багатства в умовах індустріального суспільства.

Не відмовляючись від бажання максимізації корисності, яке завжди було й залишається спонукальним мотивом будь-якої усвідомленої діяльності, людям стає все більш властиво отримання корисності поза сферою матеріального споживання. Потреби нового типу, що формуються на основі прагнення особи до самореалізації, вже не створюють тих усереднених (суспільних) потреб, які, балансуєчи з усередненими (суспільно необхідними) витратами, визначали б пропорції обміну.

Нині інформатизація та інтелектуалізація праці все більше впливають на формування не лише затрат, але й корисності товарів та послуг, коли ступінь її усвідомлення визначається передусім тими напрацюваннями й рішеннями, які стосуються науки, сфери інформатизації та управління. Причому в умовах поглиблення асиметрії інформації оцінка корисності відіграє все зростаючу роль у процесах ціноутворення. Це, насамперед, стосується вітчизняного ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, де значного поширення набули процеси реалізації низькоякісної продукції (з різного роду хімічними добавками, домішками, консервантами, барвниками, гормональними препаратами тощо), які супроводжуються проведенням агресивної реклами.

Крім того, у постіндустріальному суспільстві перестає діяти принцип, згідно з яким цінність товару визначається його рідкісністю. Рідкісні товари (наприклад, біологічно чиста продукція) отримують надлишкову цінність завдяки нееластичності пропозиції та повної залежності рівня ціни від суб'єктивних чинників зі сторони попиту. Джерелом вартості, створеної знанням, є інформація, яка дозволяє відрізнити цю продукцію від подібної, виявити її особливі якісні характеристики. Необхідно відрізнити симульований (штучно створений) попит на продовольство (яке містить багато хімічних домішок, барвників, консервантів тощо), і попит, зумовлений вкладеним у продукцію знанням. Покупець може опинитись у ситуації, коли він переплачує внаслідок обману, штучно завищеної ціни.

## 5. Висновки

На основі розкриття концептуальних основ вартості та ціни можна зробити висновок про багатогранність цих економічних категорій. Для їх об'єктивного пізнання необхідне комплексне, різностороннє дослідження. З нашої точки зору, ціна – це економічна категорія, яка виступає як форма

грошового вираження вартості (цінності) благ, і формується під впливом системи чинників ціноутворення (економічних, технічних, технологічних, психологічних, політичних тощо), що мають різну спрямованість та потенціал впливу залежно від конкретної ситуації на певний період часу. Відповідно, процес формування ціни пов'язаний не лише з виробничими, а й ринковими умовами. Ціна відображає дію низки економічних законів, органічно притаманних товарному виробництву: закону вартості, попиту та пропозиції, грошового обігу тощо. Обмеження якимось одним підходом до розкриття сутності ціни, її системоутворюючих чинників, процесу ціноутворення призведе до необґрунтованих висновків.

На сучасному етапі розвитку науки й виробництва необхідним є розвиток системної концепції ціни, у рамках якої досліджується вплив на ціну цілої низки взаємопов'язаних чинників. А. Маршалл у критиці окремих постулатів представника математичної школи, англійського економіста В. Джевонса відзначав: „Однак найбільше заперечення проти формалізованого викладу його (В. Джевонса – авт.) головної концепції полягає в тому, що він представляє ціну пропозиції, ціну попиту й кількість виготовленого товару не як такі, що взаємно визначають один одного (у рамках впливу на них і інших умов), а як такі, що визначають один одного послідовно” [1, с. 442–443].

При цьому необхідно враховувати, що процес ціноутворення – це динамічний процес, і вплив та значення кожного чинника з часом змінюється. Розкривши статичну модель ринкової рівноваги, А. Маршалл підкреслював: „Хоча лише статичний підхід здатен надати визначеності та точності нашій думці й тому слугує необхідним вступом до більш філософського розгляду суспільства як організму, проте він залишається тільки вступом. Статична теорія рівноваги слугує лише вступом до економічних досліджень... Її обмеженість настільки постійно ігнорується..., що існує загроза остаточного її перетворення в незаперечний канон” [1, с. 387]. Динамічно змінюються чинники попиту й пропозиції, конкурентна ситуація на ринку, зазнає змін інституційне середовище, державна політика ціноутворення, податкова політика, розвиваються різного роду неформальні зв'язки тощо. Крім того, сучасний економічний аналіз, маркетингові дослідження неможливо уявити без ґрунтового врахування психологічних чинників поведінки споживачів.

З нашої точки зору, застосування системної концепції ціни на основі комплексного аналізу чинників ціноутворення сприятиме більшій обґрунтованості цін, удосконаленню економічних відносин, розробці ефективного механізму цінового контролю. Перспективний розвиток цієї концепції зумовлюється широким застосуванням інформаційних

технологій, зростанням можливостей до більш точнішого обліку все більшої кількості чинників.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Маршалл А. Принципы экономической науки / Альфред Маршалл; Дж.М. Кейнс (предисл.). – М.: Прогресс, 1993. – 594 с.
2. Четвертакова В. П. Цены и ценообразование в функционировании и развитии АПК / В. П. Четвертакова. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2003. – 238 с.
3. Українсько-англійський Online словник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lingvo.ua>
4. Пунин Е. И. Маркетинг, менеджмент и ценообразование на предприятиях в условиях рыночной экономики / Е. И. Пунин; под ред. Э. Е. Обинского. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 109 с.
5. Маркс К. Твори: [Переклад] / К.Маркс, Ф.Енгельс. – 2-ге вид. – К.: Вид-во політ. літ-ри України, 1958. – Т. 23: Капітал. Критика політичної економії. Том I. Книга 1: Процес виробництва капіталу. – 1963. – 847 с.
6. Економічна теорія: Політекономія: підручник / [Базилевич В.Д., Попов В. М., Базилевич К. С. та ін.; під ред. В.Д. Базилевича]. – 5-те вид., стер. – К.: Знання, 2006. – 615 с.
7. Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале / Ойген фон Бём-Баверк; [пер. с нем.: Л.И. Форберт, А. Санин; пер. с англ.: Н.В. Автономова; пер. с лат.: А. А. Россиус]. – М.: Эксмо, 2009. – 909 с.
8. Політична економія: навчальний посібник / [Кривенко К.Т., Савчук В.С., Беляев О.О. та ін.]; К.Т. Кривенко (ред.). – К.: КНЕУ, 2001. – 508 с.
9. Веймер Д. Аналіз політики: Концепції і практика / Д. Веймер, Е. Вайнінг; пер. з англ. І. Дзюб, А. Олійник; Наук. ред. О. Кілісевич. – К.: В-во Соломії Павличко „Основи”, 2000. – 654 с.
10. Чухно А. А. Поєднання індустріального ринкового та інформаційного постіндустріального типів розвитку: теорія і практика / А. А. Чухно // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – 2011. – Спец. вип.: Методологічні проблеми сучасної політичної економії. – С. 40–52.
11. Nicholson W. Microeconomic Theory: Basic Principles and Extensions / W. Nicholson. – 8 th ed. – Cincinnati: South-Western, 2002. – 748 p.
12. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования / Д. Белл; [пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева]. – М.: Academia, 2004. – 786 с.
13. Drucker P. Managing in a Time of Great Change / Peter Drucker. – Boston, Mass.: Harvard Business Press, 2009. – 310 p.
14. Економіка знань: монографія / [В. П. Колесов и др.; отв. ред. В. П. Колесов]. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 431 с.



## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ ТА ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

*Анотація.* Проведений аналіз стану та тенденцій розвитку ресторанного господарства (РГ) України та Харківського регіону по групах підприємств. Проаналізовано динаміку питомої ваги кожної групи підприємств у сфері ресторанного бізнесу та роздрібного товарообігу підприємств РГ Харківського регіону.

*Ключові слова:* підприємство ресторанного господарства, функції ресторанного бізнесу, тенденції розвитку ресторанного господарства, динаміка роздрібного товарообороту

Shtal T., Kot O., Dyadin A.

## MODERN SITUATION AND TENDENCIES IN DEVELOPMENT OF A RESTAURANT BUSINESS OF UKRAINE AND THE KHARKOV REGION

*Summary.* Modern situation and tendencies of development of a restaurant business of Ukraine and the Kharkov region across groups of the enterprises is considered. Dynamics of relative density of each group of the enterprises in sphere of restaurant business and retail trade of the enterprises of the Kharkov region is analysed.

*Keywords:* restaurant business, functions of restaurant business, tendencies of development of a restaurant economy, dynamics of retail goods turnover

### 1. Вступ

Особливість функціонування сфери ресторанного господарства в економічному та соціальному прояві полягає у забезпеченні якості життя населення засобами задоволення фізіологічних потреб. Динамічний розвиток цієї галузі обумовлює появу підприємств громадського харчування різних типів та цінних категорій, що дає можливість споживачам обирати таке підприємство ресторанної сфери, що найбільш підходить для них за всіма критеріями.

Ефективність діяльності будь-якого підприємства РГ залежить від багатьох факторів, до яких можна віднести конкурентне позиціонування підприємства, специфіка та технологія створення бренду ресторану, що забезпечить високу лояльність споживачів, визначення чітких стратегічних перспектив розвитку діяльності, проведення оптимальної фінансової та маркетингової діяльності.

Метою статті є проведення аналізу сучасного стану та тенденцій регіонального розвитку РГ України та Харківського регіону. Зроблено аналіз літературних джерел, присвячених вивченню питань, пов'язаних з вивченням стану та розвитку ресторанного господарства. Основний висновок проведеного аналізу свідчить про тенденції зростання обороту РГ за останні роки, що забезпечує підстави до поширення діяльності в цій галузі, а також можливості інвестиційних перспектив розвитку РГ України.

### 2. Огляд літературних джерел

Різні аспекти розвитку галузі господарського харчування, зокрема, сфери ресторанного бізнесу, розглядалися вітчизняними та зарубіжними науков-

цями. Концептуальні основи діяльності підприємств харчування у досліджували В. Л. Варфоломеева, В. І. Малишкова, В. І. Півоварова та інші [4, 9, 11].

Фундаментальні аспекти сучасних форм організації і роботи у ресторанному бізнесі, розвитку ресторанної справи України знайшли своє відображення у працях А. О. Аветісової, В. А. Антонової, Н. О. П'ятицької [1, 3, 10]. Розгляд теоретико-методологічного та методичного інструментарію аналізу діяльності підприємств сфери послуг наведено у роботах вчених Е. М. Агабаб'яна, Е. Н. Жильцова, В. В. Котилко [2, 7, 8].

### 3. Дослідження загальних тенденцій розвитку різних груп підприємств ресторанного господарства України

Сучасна індустрія ресторанного бізнесу постійно поширюється та видозмінюється під впливом різних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. В якості сфери підприємницької діяльності РГ виконує соціальні (задоволення потреб споживачів) та економічні функції (підприємницька одиниця сфери обслуговування). Економічні функції сфери РГ розглядаються як єдиний комплексний механізм виробництва та обігу продукції, що забезпечує ресторанному бізнесу певні переваги в порівнянні з іншими галузями народного господарства. Перш за все, це перспективна галузь для інвестування капіталу, що гарантує достатньо швидко оберненість вкладених засобів. Прибуток від інвестування складає близько 15–25 %, що зацікавлює нових учасників цього ринку і стимулює його поширення.

У теперішній час можна прослідкувати існування різноманітних концепцій організації ресторанного бізнесу на локальному ринку, що забезпечує,

з одного боку, підтримку одне одному, а з іншого – створює конкурентне середовище, яке сприяє підвищенню рівня якості, залученню більшої кількості споживачів і, як результат, збільшенню прибутку. За даними Асоціації франчайзингу України [12] у 2010 р. українські ресторатори заробили близько 2,2 млрд дол – майже на 10% більше, ніж роком раніше. Кількість постійних клієнтів кафе, барів і ресторанів під час фінансової кризи майже не змінилась. Основним драйвером зростання в 2010 р., на думку директора компанії „Ресторанний консалтинг” О. Насонової [12], була інфляція: за рік ціни на продукти, а разом з ними і середній чек – збільшилися на 10–20%. У 2011 р. ресторатори планують збільшити прибуток майже на 14 %, що має скласти близько 2,5 млрд дол за рахунок значного зростання кількості підприємств громадського харчування в містах, де будуть проходити футбольна першість Євро 2012. З цього приводу найбільш активно розвиваються ресторани мережі, що забезпечується довгостроковими економічними перевагами, які виражаються в зменшенні витрат, більш високому обороті, стабільності.

В процесі підготовки рішення щодо підприємницьких дій у сфері ресторанного бізнесу важливим є постійний аналіз стану підприємств, що здійснюють свою діяльність у цій галузі.

Дослідження стану розвитку ресторанного бізнесу України дозволили виявити загальні тенденції розвитку різних груп підприємств ресторанного господарства за період 2005-2009 рр., про що свідчать дані Державного комітету статистики України (табл. 1) [5].

нуло на загальні тенденції розвитку підприємств ресторанного господарства в цілому (рис. 1).

За даними компанії «Ресторанний консалтинг», було встановлено зростання ринку ресторанних послуг починаючи з 2006 р. У 2008 р. аналіз ринку ресторанного господарства дозволив виявити зростання обсягів ринку на 17%, що склало 17,8 млрд грн. Проте, зріст тривав до середини 2009 р., за підсумками минулого року ресторанний ринок впав на 40-50%, а елітні заклади втратили 15-30% обороту.

Слід зазначити, що найменше втратили заклади швидкого обслуговування, так звані „фаст-фуди” (за підсумками 2009 р. обсяги діяльності вказаного сегменту ринку ресторанних послуг – втратили лише 3–4% від звичайного денного доходу минулого року) [13]. Також дослідження компанії „Ресторанний консалтинг” свідчать, що за останні півроку лише в Києві закрилися більше десяти закладів громадського харчування: „Кофе Хаус”, „Шоколадниця”, „Підкова”, „Гурме”, „Ля Рюмс”, мережа „Баскін Роббінс”. Проте про масове закриття ресторанів говорити рано, оскільки кризи не змогли пережити ті, що працювали на межі рентабельності та орендували приміщення. Іншою причиною для поліпшення перспектив розвитку є те, що український ринок ресторанних послуг ще зовсім не насичений, і навіть якщо попит падає, це означає лише зменшення відвідувань споживачів ресторанних послуг та середнього чеку, а не повне закриття підприємств ресторанних господарств [13]. У період кризи, ресторани дорогих та елітних категорій мали змогу оптимізувати компетентні кадри та запровадити заходи маркетингових комунікацій, ресторани

Таблиця 1

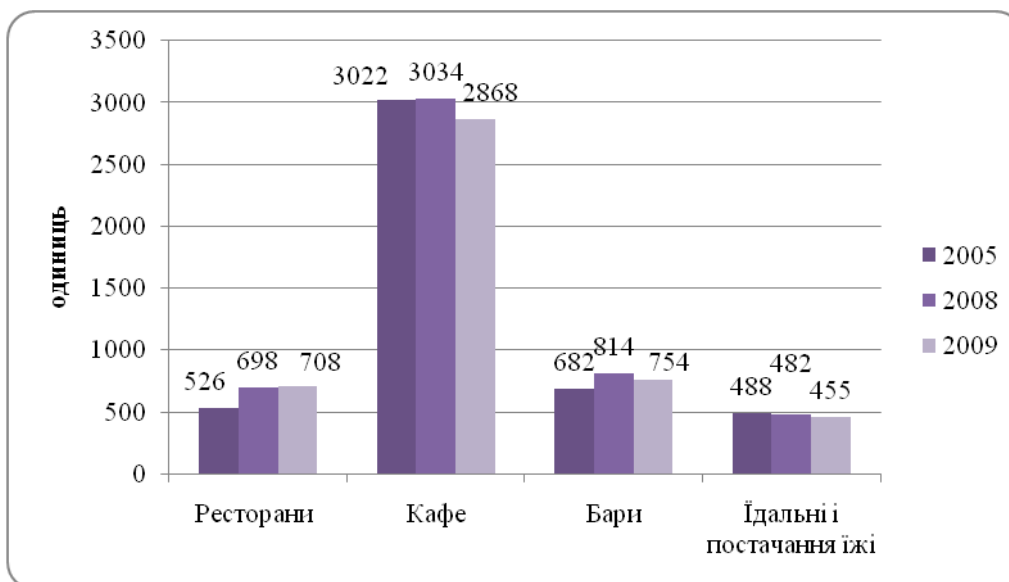
**Темпи змін кількості підприємств ресторанного господарства за період 2005-2009 рр.**

	Одиниць			Відхилення			Темпи змін, %		
	2005	2008	2009	2008 до 2005	2009 до 2008	2009 до 2005	2008 до 2005	2009 до 2008	2009 до 2005
Ресторани	526	698	708	+172	+10	+182	132,7	101,4	134,6
Кафе	3022	3034	2868	+12	-166	-154	100,4	94,5	94,9
Бари	682	814	754	+132	-60	+72	119,4	92,6	110,6
Їдальні і постачання їжі	488	482	455	-6	-27	-33	98,8	94,4	93,2

У ході проведеного дослідження було встановлено, що за період 2005–2009 рр. найбільш стійкі тенденції до зростання виявлено у групі „ресторани” (кількість підприємств збільшилася на 182 одиниці). Але в цілому у галузі ресторанного господарства просліджуються тенденції до зменшення кількості підприємств за рахунок постійного зменшення по групах „кафе” та „їдальні і постачання їжі” на 154 та 33 одиниці відповідно протягом всього періоду, що досліджувався.

Було виявлено, також, нестабільні зміни у кількості підприємств по групі „бари” (так, у 2008 р. спостерігалось збільшення на 132 одиниці, а у 2009 р. – зменшення на 60 одиниць), що негативно впли-

сегменту середніх цін також користувалися маркетинговими заходами у вигляді знижок та різних акцій, а низькоцінові категорії навпаки скорочували ці заходи, чим зменшували операційні витрати. Зазначений комплекс заходів дозволив у тій чи іншій мірі забезпечити стабільність функціонування підприємств ресторанного господарства в період кризових явищ в економіці України. Певна стабільність також підтверджується питомою вагою кожної групи підприємств ресторанного господарства по відношенню до загальної кількості за період 2005–2009 рр. (рис. 2).



**Рис. 1. Тенденції розвитку підприємств ресторанного господарства по групах за період 2005-2009 рр.**

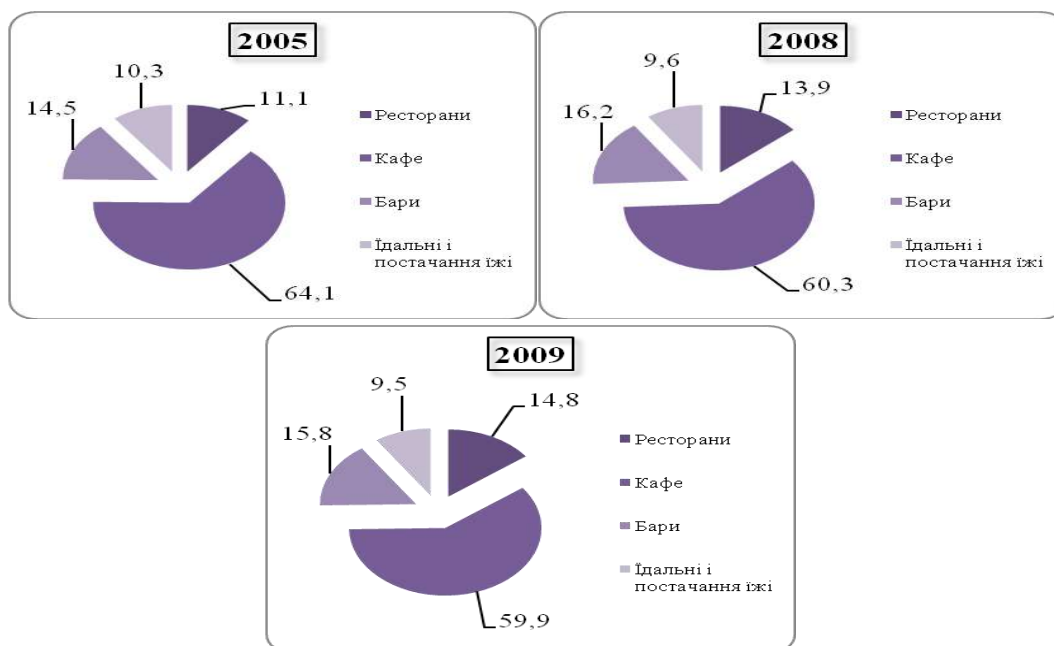
Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Дослідження показали, що, незважаючи на постійну тенденцію зменшення кількості підприємств у групі „кафе” за весь період (рис. 1), їх питома вага в цілому по галузі залишається найбільшою. Також простежується стабільність у змінах питомої ваги по кожній групі підприємств РГ протягом всього періоду, що вивчався.

#### 4. Дослідження динаміки стану галузі ресторанних послуг за регіонами України

За даними видання „Українська правда” за 15.03. 2011р. роздрібний товарообіг підприємств роздрібною торгівлі та ресторанного господарства України в січні-

лютому 2011 року зріс у порівнянних цінах на 11,9% у порівнянні з січнем-лютим 2010 р. [6]. За Даними Держкомстату, в номінальному вираженні роздрібний товарообіг за два місяці склав 42,906 млрд грн. При цьому роздрібний товарообіг у лютому 2011 р. склав 21,593 млрд грн, що на 12,8% більше в порівнянні з лютим 2010 р. Лідерами за абсолютними показниками обсягу роздрібною товарообігу за цей період стали Київ (7,784 млрд грн), Дніпропетровська (4,093 млрд грн), Донецька (4,011 млрд грн), Харківська (2,906 млрд грн), Одеська (2,674 млрд грн) і Львівська (2,405 млрд грн) області.



**Рис. 2. Питома вага різних груп підприємств ресторанного господарства в цілому по галузі за період 2005-2009 рр.**

Проведений детальний аналіз ринку підприємств ресторанного господарства Харківського регіону обумовлений тим, що ринок ресторанних послуг даного регіону, на нашу думку, має значні перспективи розвитку, які забезпечені значним ресурсним потенціалом у галузі ресторанних послуг, різноманітним контингентом споживачів, кваліфікованими кадрами, перспективами проведення футбольної першості Євро 2012.

У межах проведеного аналізу ми визначили динаміку роздрібного товарообігу підприємств ресторанного господарства Харківського регіону за період 1995—2009 рр. (рис. 3).

## 5. Висновки

Таким чином, результати досліджень дозволили виявити позитивні тенденції розвитку ресторанного господарства як в Україні в цілому, так і Харківському регіоні зокрема.

Не дивлячись на загальну тенденцію зниження кількості підприємств ресторанного господарства, що обумовлена перш за все загальною економічною кризою в країні та загостреним станом галузі ресторанних послуг, який можна пояснити активним входженням на ринок РГ України міжнародних корпоративних мереж, слід відзначити значні перспективи розвитку для національних ресторанних

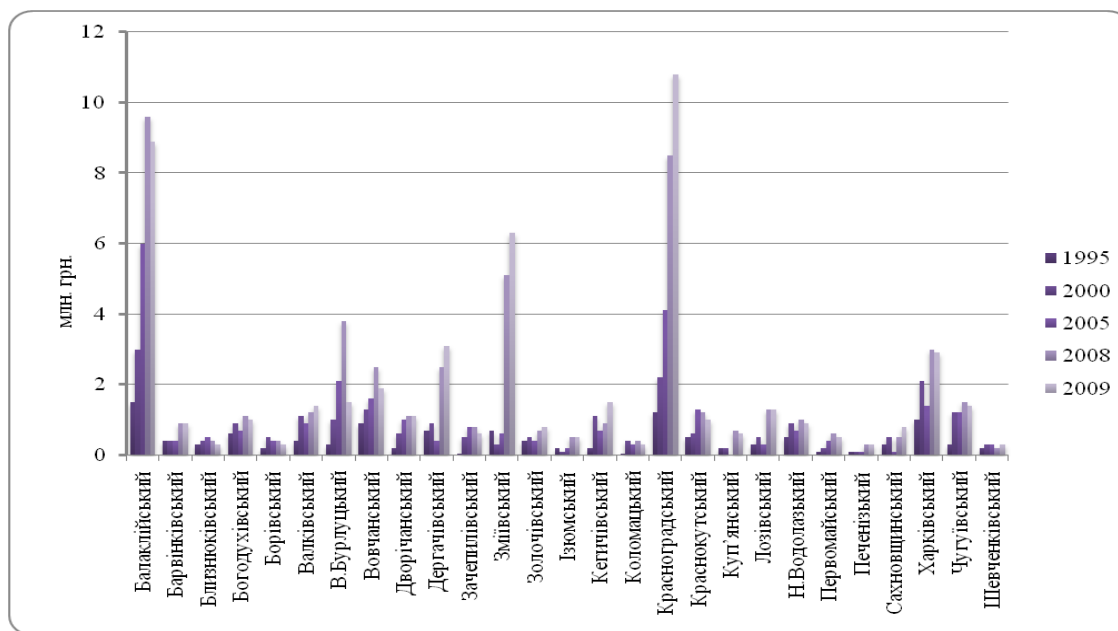


Рис. 3. Динаміка роздрібного товарообігу підприємств ресторанного господарства по Харківському регіону за період 1995-2009 роки

Аналіз підприємств ресторанного господарства Харківського регіону дозволив зробити такі висновки

Встановлено, що серед проаналізованих районів Харківського регіону найвищі позиції зайняв Балаклійський район (8,9 млн грн у 2009 р.), Зміївський район (6,3 млн грн у 2009 р.), Красноградський район (10,8 млн грн у 2009 р.). Райони, що зайняли середні позиції, визначені Харківський район (2,9 млн грн у 2009 р.), Дергачівський район (3,1 млн грн у 2009 р.), Вовчанський район (1,9 млн грн у 2009 р.) та Великобурлуцький район (1,5 млн грн у 2009 р.). Всі інші райони Харківського регіону займають значно нижчі позиції.

Протягом усього досліджуваного періоду зберігається тенденція зростання товарообігу підприємств ресторанного господарства, лише у деяких районах Харківського регіону виявляються тенденції до незначного зниження, що в цілому не впливає на загальний показник роздрібного товарообігу всього регіону, який коливається у межах від 55,8 млн грн у 1995 р. до 491,5 млн грн у 2009 р..

мереж за рахунок неповної насиченості ринку, а також поглинання індивідуальних закладів РГ. Саме це дає підстави для майбутніх позитивних тенденцій розвитку сфери ресторанного господарства України.

На нашу думку, знання тенденцій розвитку підприємств РГ в цілому та за певними групами, розуміння процесів, що відбуваються в галузі на сучасному етапі розвитку української економіки підвищує інформованість менеджерів та сприяє прийняттю адекватних управлінських рішень по відношенню до формування та розвитку стратегії підприємств ресторанної сфери.

Перспектива подальших досліджень вбачається у наступних напрямках: а) впровадження заходів маркетингових комунікацій для покращення конкурентного стану підприємств ресторанного господарства; б) формування відповідної стратегії розвитку підприємств ресторанного господарства за умов світової фінансової кризи.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аветисова А. О. Ресторанні мережі: конкурентні переваги, проблеми, перспективи розвитку / А. Аветисова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2005. – № 28. – С. 117–123.
2. Агабабян Э. М. Экономический анализ сферы услуг / Э. М. Агабабян. – М.: Экономика, 1968. – 160 с.
3. Антонова В. А. Конкуренція і управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства в умовах становлення ринку / В. А. Антонова // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2007. – № 1 (21). – С. 54–57.
4. Варфоломеева В. Л. Главные направления развития массового питания / В. Л. Варфоломеева // Тезисы докладов международной научно-практической конференции „Коммерческое дело в России: история, современное состояние, будущее”. – М.: Изд-во МГУК, 1999. – 88 с.
5. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>
6. Економічна правда. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/>
7. Жильцов Е. Н. Экономика сферы платных услуг: монография / Е. Н. Жильцов, Н. А. Восколович, В. Н. Казаков; Под ред. Е.Н. Жильцова. - Казань : [б. и.], 1996. – 204 с. - Авт. указ. на обороте тит.л. - 2000 экз. - ISBN 5-211-02243-2 : Б. ц. Держатели документа: ГПНТБ России.
8. Котилко В. В. Региональная экономическая политика [Текст] : Учеб.пособие / В. В. Котилко. - М. : РДЛ, 2001. – 272 с.
9. Малышков В. И. Теория и практика формирования потребительского рынка: монография. / В. И. Малышков. – М.: Издательство Типография им. А.С.Пушкина, 1997. – 170 с.
10. П'ятницька Г. Т. Тенденції розвитку ресторанного господарства в Україні / Г. Т. П'ятницька // Вісник КНТЕУ. – 2004. – № 2.
11. Пивоваров В. И. Новая техника на предприятиях общественного питания / В. И. Пивоваров, В. М. Петрыкина. – М.: Знание, 1987. – 63, [1] с. : ил. – (Новое в жизни, науке, технике ; 9/1987. Торговля и бытовое обслуживание). - Библиогр.: с. 52 (7 назв.).
12. Ресторанный бизнес рос наравне с инфляцией в 2010 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.franchising.org.ua/novosti/ukrain-obshhepit-restorannyj-biznes-ros-naravne-s-inflaciej-v-2010g-.html>
13. Риннок ресторанного бізнесу України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://poglyad.com/blog/4/437/>
14. Яшина О. В. Особливості розвитку ресторанного господарства в Україні. [Електронний ресурс] / О. В. Яшина // Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/34\\_NIEK\\_2010/Economics/74871.doc.htm](http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2010/Economics/74871.doc.htm)

## ECONOMIC DEVELOPMENT VERSUS DIVIDEND DECISIONS: POLAND'S CASE

*Summary.* The relationship between changes of economic situation in Poland and dividend decisions of the companies registered on the Warsaw commodity exchange during 1996–2008 period is analyzed.

*Keywords:* dividend policy, macroeconomic determinants of dividend decisions, the share of companies paying dividends in all quoted companies, linear logit model, Generalized Least Squares Method

Мечислав Коверський

## ВИПЛАТА ДИВІДЕНДІВ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК. ПРИКЛАД БІРЖІ ЦІННИХ ПАПЕРІВ У ВАРШАВІ (ПОЛЬЩА)

*Анотація.* Опрацювання представляє результат авторських досліджень щодо залежності між змінами економічної ситуації в Польщі та дивідендними рішеннями, які прийняті зареєстрованими на Варшавській товарній біржі компаніями в період з 1996 по 2008 роки.

*Ключові слова:* дивідендна політика, макроекономічні фактори дивідендних рішень, частка компаній, які платять дивіденди в загальному обсязі зареєстрованих на біржі компаній, лінійна логіт-модель, узагальнений метод найменших квадратів

### 1. Introduction

In research on factors determining dividend decisions in corporations conducted so far much more attention was devoted to microeconomic variables describing economic and financial situation in an enterprise than to macroeconomic variables. But the dividend decisions are also affected by the economic situation in a particular country.

The paper presents the results of the author's research on the relationship between changes in economic situation in Poland and dividend decisions made by the companies listed at the Warsaw Stock Exchange between 1996 and 2008.

Macroeconomic factors determining the dividend decisions were specified with the linear logit models of changes of shares of the dividend payers in the general number of companies. Because of heteroscedasticity of disturbances in the linear logit model in order to estimate structural coefficients, the Generalized Least Squares Method has been applied.

It was shown that GDP rate of growth in Poland and the annual average dollar rate are the best factors which are explaining the propensity to pay dividends by the companies listed at the Warsaw Stock Exchange.

If we apply into estimated model the 2008 dates for the GDP rate of growth in Poland (4.9%) and the annual average dollar rate (2.41 PLN) we can estimate that in 2009 34.4% of the companies listed at the Warsaw Stock Exchange should pay dividends.

### 2. Factors determining dividend decisions on developed capital markets

The fundamental direction in research on factors influencing dividend decisions in recent years was set by Eugene F. Fama and Kenneth R. French, who in their seminal paper have proposed four variables describing profitability (return on assets), size (market capitalization) and investment opportunities (measured by market-to-book value ratio and firm's yearly rate of growth of assets) [10, p. 3-43]. These variables are considered as control variables which serve to test the

influence of other proposed factors. Research conducted on developed capital markets nearly always confirmed Fama and French's conclusions from research on New York Stock Exchange claiming, that companies which are profitable, bigger but of smaller investment opportunities are more likely to pay dividends. E. Fama and K. French also proposed an analysis methodology, based on logit models which is the most frequently used in this type of research.

Henry DeAngelo, Linda DeAngelo and René Stulz have enlarged the above list by adding variables that result from the company life cycle theory and describe company maturity: number of years from the moment of listing of stocks and most importantly by adding retained earnings to total equity ratio and to total assets ratio [8, pp. 227-254], where the mature companies are more likely to pay dividends. Other variables which are frequently applied in explaining dividend decisions are: leverage, proxied by the book value of debt to the book value of assets ratio [21, p. 363], the degree of company control by shareholders measured by among other things, the share of the biggest, or the second biggest (taking into account shareholder's stock value) shareholders; the fact of companies being partially owned by the State etc. [19]; the sticky dividends (introduced to research by John Leintner) measured by the dummy lagged variable, which takes 1 if, a company paid dividend in the previous year and 0 in the opposite case [8, pp. 227–254]; or, the economic, financial and market risk measured as the standard deviation or flexibility of economic, financial and market results during the past years [21, pp. 347–374]. The low leverage and low risk companies which have paid the dividends previously are more likely to pay the dividends in the current year.

Authors apply the macroeconomic variables much more rarely and if so, these are variables describing legal and financial systems rather than the indicators of economic changes in the country in question.

**Shares of companies paying dividends in a given year to the number of companies listed at the end of the year**

Year	All companies			Domestic companies			Foreign companies		
	number of companies at the end of the year	number of dividend payers in a given year	share of dividend payers (%)	number of companies at the end of the year	number of dividend payers in a given year	share of dividend payers (%)	number of companies at the end of the year	number of dividends payers in a given year	share of dividend payers (%)
1992	16	6	37,5	16	6	37,5			
1993	22	7	31,8	22	7	31,8			
1994	44	7	15,9	44	7	15,9			
1995	65	35	53,8	65	35	53,8			
1996	83	37	44,6	83	37	44,6			
1997	143	39	27,3	143	39	27,3			
1998	198	58	29,3	198	58	29,3			
1999	221	67	30,3	221	67	30,3			
2000	225	62	27,6	225	62	27,6			
2001	230	54	23,5	230	54	23,5			
2002	216	40	18,5	216	40	18,5			
2003	203	48	23,6	202	48	23,8	1	0	0.0
2004	230	57	24,8	225	56	24,9	5	1	20.0
2005	255	78	30,6	248	75	30,2	7	3	42.9
2006	284	86	30,3	272	75	27,6	12	3	25.0
2007	351	86	24,5	328	81	24,7	23	5	21.7
2008	374	109	29,1	349	95	27,2	25	14	56.0

*Source:* Calculations by author based on the data published in the annals of the Warsaw Stock Exchange

Descriptions of tax policy were among those variables describing a legal and financial system which have been frequently referred to. This factor was of particular importance in the United States as American tax policy concerning the dividends during the last 70 years was rather unprofitable for the dividend beneficiaries. The dividend tax was higher than capital income tax except for the period of New Deal when the companies which retained earnings were suspected of supporting depression and hence those were high taxed earnings.

This fact made Fischer Black formulate so-called dividend puzzle [4, pp. 634–639] which asks why companies pay dividends if the dividend tax is higher than the capital income tax? Tax-paying investors, who want to maximise their taxable income, should prefer the companies which pay low dividends or those which pay no dividends at all. Fischer Black's reasoning is based on two premises. Franco Modigliani and Merton Miller's dividend irrelevance theory is the first of the premises. It says that whether a company has paid dividend or has retained earnings is irrelevant to the company's value [Miller and Modigliani, 17, pp. 411–433]. The unprofitable taxation of dividend income is the other premise; in the United States (but also in Poland) there is double taxation of the dividend income as there is corporate income tax (CIT) at the company level as well as personal income tax (PIT) at the investors level. The companies pay the dividends which are the share of their net profit while the investors pay the dividend income taxes which are higher than capital income taxes<sup>1</sup>.

The taxation of the two income sources was not made uniform in the United States until The Jobs and Growth Relief Reconciliation Act of 23 May 2003 was passed. However, according to many authors, even in these new circumstances the dividend is not profitable. It is so, because the investor cannot delay the moment of registering dividend as the taxable income. Tax liability appears at the moment the dividend is paid whereas he can realise profits achieved as a result of selling stocks whenever he wants. Thus he can control the time his tax liability appearance. This flexibility allows the investor to limit his tax liabilities in two ways. Firstly, the investor can realise profits at the time when his other investments are less profitable and thus he can lower the risk of reaching the next tax threshold. Secondly, the individual investor may retain stocks until his death if this is supposed to bring the fiscal profits to his heir [7].

The research on companies listed at New York Stock Exchange between 1966 and 2003 conducted by Jesus Salas and Candra Chahyadi did not confirm the thesis that minimalising the differences between dividend taxes and capital income taxes contributed to the increase in the probability of dividend payment [20]. The above result was predictable considering that, the share of dividend payers is decreasing and the differences between the two taxes tend to be minimal or nonexistent. Moreover, researches by Alon Brav, John Graham, Campbell Harvey and Roni Michaely [5, pp. 483–527] show that managers think that taxes have a little influence on dividend policy in companies they

<sup>1</sup> In Poland such a situation existed until the end of 2003; there was no tax on capital income while the dividend tax rate

was 19%. At present, taxation on both kinds of stock exchange income is equal.

**Correlation coefficient of potential independent variables in the year proceeding the year of dividend payment with a logit of shares of dividend payers in year  $t$  between 1996 and 2008 (13 observations)**

Name of variable	Symbol of variable	All companies		Domestic companies	
		r	p	r	p
GDP growth rate in the year proceeding the year of dividend payment compared to the previous year in constant prices (in %)	$Z_{1t-1}$	0.6702	0.0122	0.6757	0.0112
Growth rate of investment expenditure in the year proceeding the year of dividend payment compared to the previous year in constant prices (in %)	$Z_{2t-1}$	0.6085	0.0273	0.5925	0.0329
Import growth rate in the year proceeding the year of dividend payment compared to the previous year in constant prices (in %)	$Z_{3t-1}$	0.4831	0.0945	0.5227	0.0668
Export growth rate in the year proceeding the year of dividend payment compared to the previous year in constant prices (in %)	$Z_{4t-1}$	0.0096	0.9753	0.0395	0.8982
Annual average dollar rate of exchange in the year proceeding the year of dividend payment (in zł)	$Z_{5t-1}$	-0.6951	0.0084	-0.6619	0.0137
Dynamics of WIG index in the year proceeding the year of dividend payment to the previous year (in %)	$Z_{6t-1}$	0.0389	0.8995	0.0323	0.9165
Dynamics of WIG20 index in the year proceeding the year of dividend payment to the previous year (in %)	$Z_{7t-1}$	0.1392	0.6503	0.1248	0.6846
Tax conditions in the year proceeding the year of dividend payment	$Z_{8t-1}$	0.1044	0.7343	0.0069	0.9821

Source: Calculations by author

manage. Nevertheless, in the United States after passing in 2003 the regulations which made the dividend taxes and capital income taxes equal, the probability of dividend payments by companies listed at New York Stock Exchange increased [22].

Another factor affecting dividend decisions is the monetary system. The researchers who drew attention to the relationship between dividend decisions and the monetary system were Henk von Eije and William Megginson. They analysed how participation or non-participation in the Euro-zone influences dividend decisions in companies listed at European Union Stock Exchanges. The participation in the Euro-zone was measured by dummy variable which takes 1 for the countries that adopted the euro as their currency and it takes 0 in the opposite case. Their research shows that between 1991 and 2000 in the countries which joined the Euro-zone at the end of period, the probability of dividend payment was lower than in other countries.

However between 2001 and 2005, i.e. when the Euro-zone became a fact, this effect was much weaker and statistically insignificant [2008, pp. 347–374].

In the research taking into account the wider group of countries, the variables describing a legal system were introduced. Usually, two systems are considered: the Anglo-Saxon system (common law) and the continental one (civil law). The first one generally provides a wider protection of shareholders than the other one. In the analysis, the dummy variable describing the legal system takes 1 in the Anglo-Saxon system countries and it takes 0 in the continental system countries. The researches conducted by Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer and Robert Vishny [14, pp. 1–33] show that in 1994 in the companies in countries where the level of investors protection was high, the dividend payout ratio was higher. An effective legal system lowers agency's costs by making the managers to pay cash dividends. Those results have been confirmed by Henk von Eije and William Megginson, who analysed the dividend policy

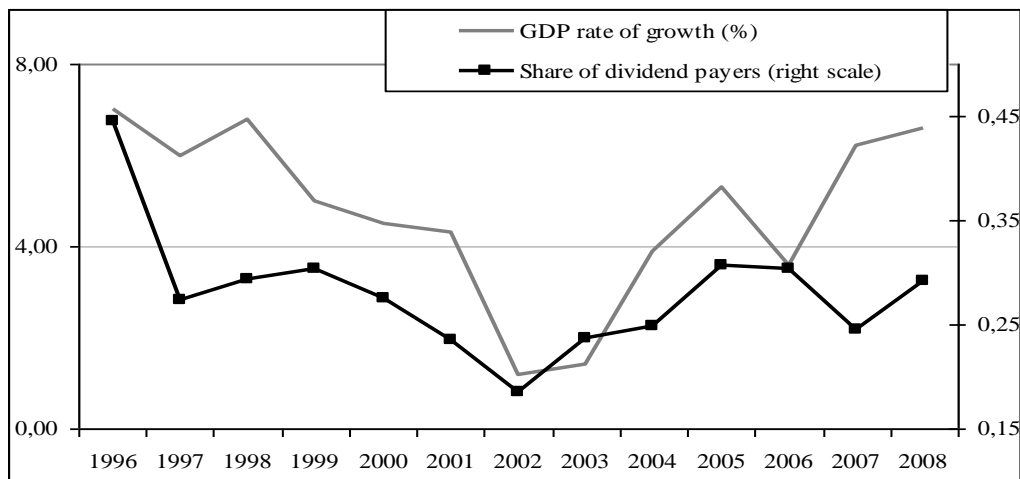
in “the old” European Union countries and found out that the companies located in Great Britain and Ireland (common law system) are more likely to pay the dividends, though with this variable, between 1996 and 2005 the parameters are statistically insignificant. The above makes authors assume the thesis that the two legal systems are becoming similar with regards to paying dividends as the European integration deepens [21, pp. 347–374]. The research based on data from 1984–2006 conducted in 48 countries (31233 companies and 280087 observations) by the team composed of Söhnke M. Bartram, Philip Brown, Janice C. Y. How and Peter Verhoeven [3] confirmed that, between 1984 and 2000 the share of dividend payers in the general number of companies in the Anglo-Saxon system countries was considerably higher (74.3%) than in the continental system countries (62.9%), while between 2001 and 2006 the share was higher as well, though statistically insignificant (68.7% to 64.6%).<sup>2</sup>

It is striking, though, that among the factors determining dividend decisions on developed markets which are considered by researchers, there are no variables describing the changes in economic situation. Does it mean that the point of view of Kenneth J. Arrow, the 1972 Nobel Prize Laureate in Economics has been adopted? He claims that “macro is impossible” and that there is no additional thing such as macro. There are only sums of activities performed by the heterogeneous companies and the state activities replacing economic phenomena, which cannot be regulated by the price system [18].

The lack of variables describing the economic situation in models of developed capital markets is still more striking, because the researches on dividend decisions made by the companies listed on the Warsaw Stock Exchange indicate the considerable influence of

<sup>2</sup> High share of dividend payout results from the fact that companies with negative sales value, negative financial result, and negative cash-flow and those where dividends exceeded sales income were not taken into account.





**Figure 1. Changes in share of dividend payers in year t and GDP rate of growth in year t-1**

Source: Calculations by author

economic situation on dividend decisions [12, pp. 216-227], [12, pp. 156-164].

### 3. Data and methods

The Warsaw Stock Exchange was established on 16 April 1991 and is one of the youngest stock markets in the world.<sup>3</sup> However, typically of an emerging market it is developing rapidly and at present it is the biggest stock market in Mid-Eastern Europe in respect of capitalization. At the end of 2008, 349 companies located in Poland and 25 foreign ones were listed at the Warsaw Stock Exchange.

The shares of companies paying dividends were calculated by dividing the number of dividend payers in year t to the number of companies listed at the end of year t.<sup>4</sup>

Between 1992 and 2008 the share fluctuated from 15.9% in 1994 to 53.8% in 1995.

Because of a very small number of companies listed at the Warsaw Stock Exchange during the first years of its functioning, which might have affected its robustness, the research focused on dividend payments from 1996 to 2008.

Considering that at the moment of making dividend decisions by the shareholders' general meeting, the economic situation from the previous year and its consequences in the current year are already known and analyzed, it was assumed that dividend decisions made in year t may be influenced by macroeconomic situation in year t-1.

Because the shares of companies paying cash dividend in particular years are proper fractions, in

order to estimate the dependence between them and macroeconomic variables, the following logit model was applied:

$$\text{Logit}Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 Z_{1t-1} + \alpha_2 Z_{2t-1} + \dots + \alpha_k Z_{kt-1} + \varepsilon_t$$

where:

$Y_t$  - share (fraction) of companies paying dividends in year t

$\text{Logit}Y_t = \ln \frac{Y_t}{1-Y_t}$  - logit of variable Y, or the natural

logarithm of odds ratio [16]

$Z_{1t-1}, Z_{2t-1}, \dots, Z_{kt-1}$  - independent macroeconomic variables in year t-1

$\varepsilon_t$  - disturbances

$t = 1, 2, \dots, n$  - number of years

It is proved that in the above defined linear logit model disturbances are heteroscedastic [11, p. 229]. In this situation, in order to estimate the structural coefficients, the Generalized Least Squares Method must be applied where the vector of estimators is as follows:

$$a = (X^T V^{-1} X)^{-1} X^T V^{-1} \text{Logit}Y$$

and matrix V is a diagonal matrix, where along the main diagonal there are estimated values of variations of disturbances. It is also proved [11, p. 230], that particular elements along the main diagonal of matrix V are as follows:

$$v_j = \frac{1}{m_t Y_t (1 - Y_t)}$$

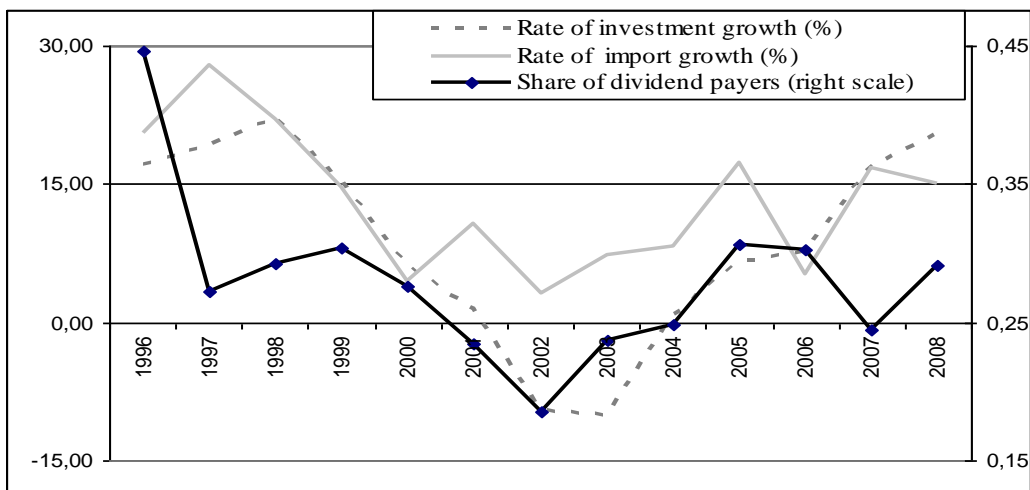
where  $m_t$  - number of companies paying dividends in year t.

At this point, it is worth of remembering that for the diagonal matrix, which is:

$$V = \begin{bmatrix} v_1 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & v_2 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & \dots & v_n \end{bmatrix} \text{ there is: } V^{-1} = \begin{bmatrix} \frac{1}{v_1} & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \frac{1}{v_2} & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & \dots & \frac{1}{v_n} \end{bmatrix}$$

<sup>3</sup> Until WWII a stock exchange operated in Warsaw. However, the present stock exchange was created "on the green grass" and can hardly be considered as the continuation of the original one.

<sup>4</sup> Applying such a method results in a situation where a company which paid dividend in a given year and then was excluded from the stock market in the same year was not included in the denominator of the quotient. However, such single situations do not affect the reasoning.

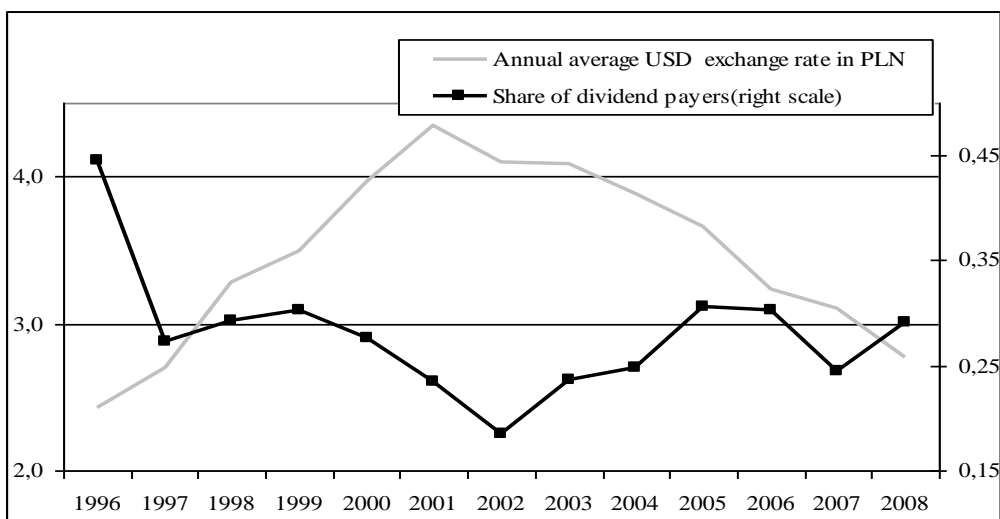


**Figure 2. Changes in share of dividend payers in year t and investment growth rate and import growth rate in year t-1**

Source: Calculations by author

In the calculations presented here, 8 macro-economic variables were applied to describe dividend decisions. The variables are potential independent variables for the model specified above.

The logits of shares of all companies and domestic companies which paid dividends in a given year are positively significant at the level of significance of 0.05 correlated with both the rate of growth of GDP in the



**Figure 3. Changes in share of dividend payers in year t and the annual average dollar rate of exchange in year t-1**

Source: Calculations by author

In order to select the best set of independent variables, from general to specific method was applied [6], where the model of the highest adjusted R-squared coefficient is considered to be the optimal one. The model has all the statistically significant coefficients where the level of significance is 0.05<sup>5</sup> and coincidence.

#### 4. Estimation results

A simple analysis of correlation matrix of variables suffices to indicate the hypothesis about the influence of economic situation and legal solutions on dividend decisions in companies listed at the Warsaw Stock Exchange between 1996 and 2008.

previous year ( $Z_{1,t-1}$ ) and the dynamics of investment expenditures in the previous year ( $Z_{2,t-1}$ ) but negatively correlated with the annual average US dollar rate of exchange in the previous year ( $Z_{5,t-1}$ ).

As the result of applying from general to specific modeling procedure, the model with two independent variables ( $Z_{1,t-1}$ ,  $Z_{5,t-1}$ ) appeared to be the one which describes changes in share of dividend payers between 1996 and 2008 and which has the highest determination coefficient both for all companies and for domestic companies.

Nevertheless, the model for all companies is more adequate (better adjustment, significance of coefficients with both variables at the level of 0.05, the lack of autocorrelation of disturbances). Therefore, a model for all companies shall be applied in the forward analysis.

<sup>5</sup> Insignificance of “constant” is acceptable only

**Estimation results of the models of shares of dividend payers with the Generalized Least Squares Method**

Specification		All companies		Domestic	
		value	p level	value	p level
Constant		-0.310	0.5252	-0.4258	0.3864
Coefficient	$Z_{1t-1}$	0.063	0.0374	0.0690	0.0170
	$Z_{5t-1}$	-0.268	0.0335	-0.2452	0.0528
Statistic F(2,10)		9.15	0.0055	8.71	0.0064
First order autocorrelation coefficient		-0.0303		0.0857	
Durbin - Watson Statistic		1.7547	$d_l=0.8612$ $d_u=1.5621$	1.4649	$d_l=0.8612$ $d_u=1.5621$
Normal distribution test of errors. Basic hypothesis: Normal distribution of disturbances. Chi-squared (2) Statistic		0.94	0.63	0.31	0.86
First order ARCH test: Basic hypothesis: ARCH effect not exists. LM Statistic		1.11	0.2923	2.62	0.1057
R-squared		0.6468		0.6354	
Adjusted R-squared		0.5761		0.5625	
Schwarza Bayesian criterion		-44.35		-44.06	
Akaike'a information criterion		-46.05		-45.75	
Hannan-Quinn criterion		-46.40		-46.10	

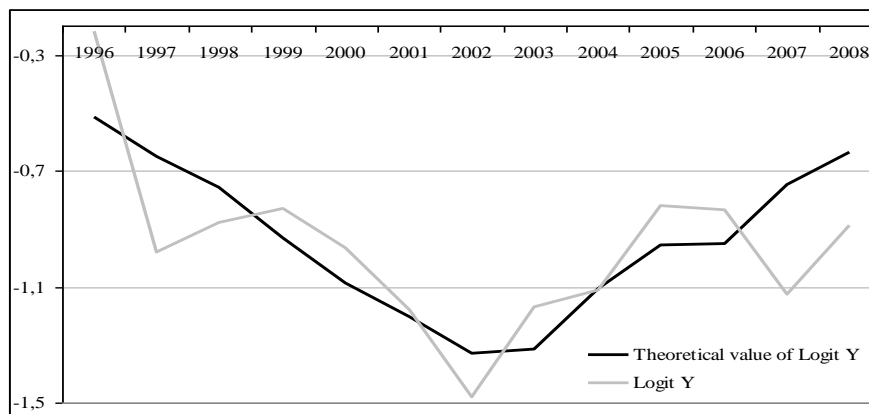
Note: Standard terror of estimation HAC

Source: Calculations by author done in GRETL programme

The model explains the variability of share of dividend payers in 64.4%. The probability of dividend payment grows as the dynamics of GDP grows and the polish zloty (PLN) to US dollar exchange rate falls.

was -5% and the annual average US dollar rate of exchange grew to 5 PLN, then the expected percentage of listed divided payers in year t could be only 12.3%.

In 2008 the GDP rate of growth in Poland was 4.9%, with the annual average US dollar exchange rate



**Figure 4. Comparison of empirical values with theoretical values resulting from the best model**

Source: Calculations by author

The estimated model allows to simulate the frequency of dividend payments in the relation to changes in the economic situation.

If the assumption is that both independent variables assume in year t-1 values at the level of median from the whole analyzed period, in year t 28.3% of companies listed at the Warsaw Stock Exchange should pay dividends. However, if economic situation improved considerably and for example, in year t-1 the rate of growth of GDP was 10% while the annual average US dollar exchange rate was 2 PLN, then the expected percentage of the listed dividend payers in year t could be 44.7%. While, if the situation drastically worsen and, for example in year t-1 the rate of growth of GDP

of 2.41 PLN which indicates that in 2009 34.4% of dividend payers listed at the Warsaw Stock Exchange should pay dividends.

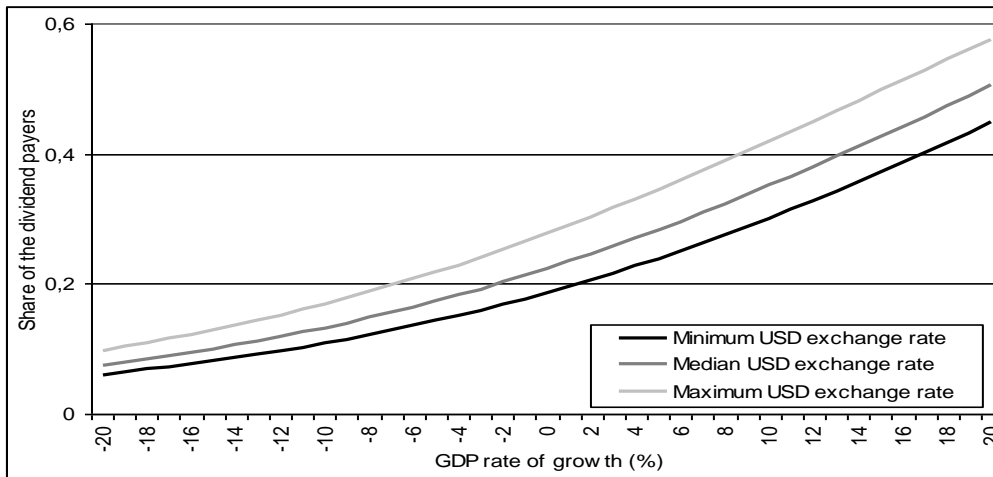
Tabela 4

**Basic statistics of independent variables**

Variable	Average	Median	Min	Max	Lower quartile	Upper quartile
$Z_{1t-1}$	4.75	5.00	1.20	7.00	3.90	6.20
$Z_{5t-1}$	3.46	3.49	2.42	4.35	3.10	3.97

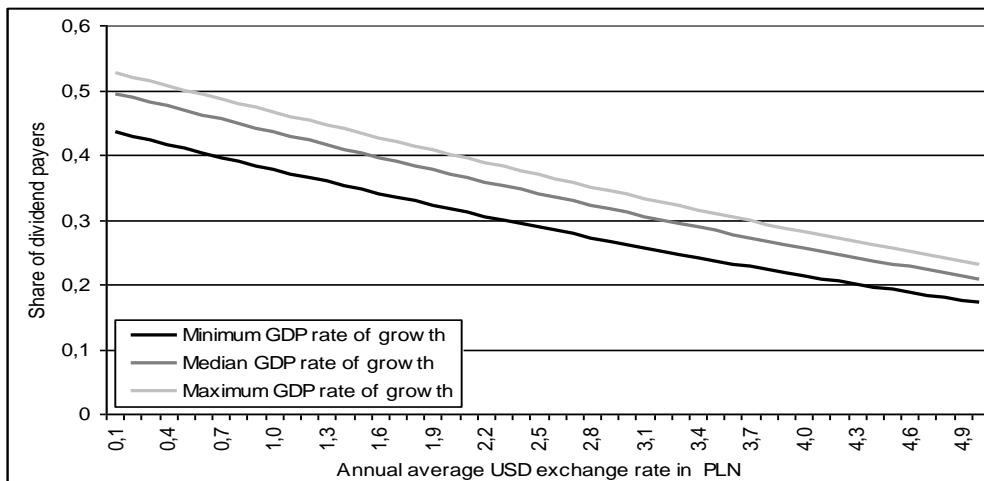
Note: In the case of zloty to dollar rate, the maximum value is the worst value while the minimum value is the best value (destimulant)

Source: Calculations by author



**Figure 5. Distribution of shares of dividend payments in relation to GDP rate of growth when the assumed dollar rate of exchange will be respectively at the minimum, median and maximum levels**

Source: Calculations by author



**Figure 6. Distribution of shares of dividend payments in relation to dollar rate when the assumed GDP rate of growth will be respectively at the minimum, median and maximum levels**

Source: Calculations by author

## 5. Conclusions

The present analysis has proved that decisions to pay dividends at the Warsaw Stock Exchange were significantly determined by the economic situation in Poland. The share of dividend payers increased in prosperity periods. Other research conducted by the author [13] shows that in prosperity periods companies which have never paid dividends (never payers) and companies which previously paid dividends but stopped doing so for a certain period of time (former payers) are more willing to pay dividends. The results of the present analysis justify the conclusion that microeconomic models describing dividend decisions of particular companies should include not only changes in legal and financial system but also macroeconomic variables describing changes in economic situation in the country (GDP or investments growth rate) when pooled or panel micro-macro models are estimated.

## REFERENCES

1. Baker, M., Wurgler, J. (2004), A Catering Theory of Dividends, *The Journal of Finance*, Vol. LIX, No.3, pp. 1125-1165
2. Baker, M., Wurgler, J. (2004), Appearing and disappearing dividends: The link to catering incentives, *Journal of Financial Economics* Volume 73, Issue 2, pp. 271-288
3. Bartram, S. M., Brown, P., How, J. C. Y., Verhoeven, P. (2007), Agency Conflicts and Corporate Payout Policies: A Global Study, University of Auckland
4. Black, F. (1976), The Dividend Puzzle, *Journal of Portfolio Management*, Winter, pp. 634-639.
5. Brav, A., Graham, J., Harvey, C., Michaely, R. (2005), Payout Policy in the 21<sup>st</sup> Century, *Journal of Financial Economics* Volume 77, Issue 3, pp. 483-527

6. Charemza, W. W., Deadman, D. (1992), *New Directions i Econometric Practice. General to Specific Modelling, Cointegration and Vector Autoregression*, Edward Elgar Publishing Limited, Brookfield, USA
7. Damodaran, A. (2001), *Corporate Finance: Theory and Practice*, Second Edition, John Wiley&Sons, Ltd.
8. DeAngelo, H., DeAngelo, L., Stulz, R. (2006), Dividend Policy and the earned/contributed capital mix: a test of the life – cycle theory, *Journal of Financial Economics*, Volume 81, Issue 2, pp. 227-254
9. Denis, D. J., Osobov, I. (2008), Why do firms pay dividends? International evidence on the determinants of dividend policy, *Journal of Financial Economics*, Volume 89, Issue 1, pp. 62-82
10. Fama, E. F., French, K. F. (2001), Disappearing dividends: changing firm characteristics or lower propensity to pay? *Journal of Financial Economics*, Volume 60, Issue 1, pp. 3-43
11. Jajuga, K. (1990), Models with discrete dependent variable in: Bartosiewicz, S. (ed.), *Estimation of econometrics models*, [in Polish], PWE, Warsaw, pp. 218-259
12. Kowerski, M. (2006), *Micro and Macroeconomic Factors Influencing Dividend Disbursement Decisions on Warsaw Stock Exchange*, [in Polish], Working Paper No. 1136, Wroclaw Academy of Economics, Wroclaw, pp. 216-227
13. Kowerski, M. (2007), Influence of Previous Dividend strategies on Current Decisions to Pay Dividend by the Firms Quoted on the Stock Exchange, [in Polish], Working Paper No. 1175, Wroclaw Academy of Economics, Wroclaw, pp. 156-164
14. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. (2000) Agency Problems and Dividend Policy Around the World, *Journal of Finance* Vol. LV, pp. 1-33
15. Lintner, J. (1956), Distribution of Incomes of Corporation Among Dividends, Retained Earnings and Taxes, *American Economic Review*, No. 46 (2), pp. 97-113
16. Maddala, G. S. (2001), *Introduction to Econometrics*, Third Edition, John Wiley&Sons, Ltd.
17. Miller, M., Modigliani, F. (1961), Dividend Policy, Growth and Valuation of Shares, *The Journal of Business* No. 34, pp. 411-433
18. Noga, A. (2009), *Firms' Theories*, [in Polish], PWE, Warsaw
19. Renneboog, L., Szilagyi, P. G. (2007), *How relevant is Dividend Policy under Low Shareholder Protection*, Working Paper, Tilburg University
20. Salas, J. M., Chahyadi, C. S. (2006), *Is there a Lower Propensity to Pay Dividends? A Decomposition of Dividend Payers*, Division of Finance, Michael F. Price College of Business, University of Oklahoma
21. Von Eije, H., Megginson, W. L. (2008), Dividends and share repurchases in the European Union, *Journal of Financial Economics*, Volume 89, Issue 2, , pp. 347-374
22. Zhuang, Ch., Fu, Y. (2008), *Dividends, Taxes, Signaling: Evidence from the 2003 Dividend Tax Cut*, Working Paper, University of Georgia, Athens, electronic copy: <http://ssrn.com>

## 6. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ

УДК: 653.8

Гонська М. Р.

### ХАРАКТЕРИСТИКА ВАЖЛИВІШИХ РИС ОСНОВНИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

*Анотація.* Розглянуто теоретичні напрацювання з школи наукового управління, класичної школи, школи людських відносин та поведінкових наук. Еволюцію концепцій управління персоналом досліджено шляхом характеристики основних рис трьох моделей: кадрового менеджменту, управління персоналом, управління трудовими ресурсами.

*Ключові слова:* наукове управління, управління персоналом, принципи, кадровий менеджмент, людські ресурси, модель управління, концепція

Honska M.

### MOST IMPORTANT FEATURES OF MAIN PERSONNEL MANAGEMENT MODELS

*Summary.* The article considers the theoretical evolution of scientific management school, classical school, school of human relations and behavioural sciences. The evolution of personnel management concepts are investigated by the characteristics of the basic features of three models: employees' management, personnel management, human resources management.

*Keywords:* scientific management, personnel management, principles, employees' management, human resources, management model, concept

#### 1. Вступ

Еволюція управління персоналом відбувалася в декілька етапів. Різними є підходи багатьох авторів до ідентифікації шкіл управління. Так, окремі вчені виокремлюють школу наукового управління, адміністративну школу, школу психології і людських відносин та школу науки управління (кількісну школу) [12, 16]. Зупинимось детальніше на аналізі цих підходів та спробуємо з'ясувати внесок кожної теорії в практику управління персоналом.

Наука управління персоналом у процесі еволюції розробила різні концепції і теорії, що відображають певні етапи розвитку як матеріального виробництва, так і трудових відносин. Якість управління підприємством прямо залежить від підходів до управління персоналом, кадрових рішень. Спершу основні правила управління були представлені у наукових працях лише фрагментарно. Так, з формуванням школи наукового управління (початок ХХ ст.) поняття менеджменту персоналу набули ознаки систематизації і були сформульовані у формі управлінських теорій.

Глибокий аналіз досягнень менеджменту персоналу видається нам неможливим без ретельного вивчення першоджерел про систему наукового менеджменту. Створення сучасного менеджменту в основному пов'язують із засновником школи наукового управління американського інженера Ф. Тейлора

(1856—1915 pp.) [5], який переосмислив ідеї класиків економічної теорії, філософії, соціології.

Отже, у статті поставлено за мету простежити віхи розвитку управління персоналом, виявити спільні та відмінні риси різних моделей, продемонструвати переваги новітніх підходів до проблеми. Відповідно, в процесі дослідження вирішено завдання:

1) дослідити історію розвитку науки про управління персоналом;

2) охарактеризувати основні риси сучасних моделей управління персоналом;

3) продемонструвати взаємозв'язок класичних і новітніх підходів до управління персоналом, їх спільні та відмінні риси.

#### 2. Становлення науки про управління персоналом

Сучасна наука управління персоналом характеризується наявністю найрізноманітніших підходів і концепцій [3, 9, 13]. При цьому автори наголошують на необхідності проведення досліджень як з наукової точки зору, так і на їх практичному застосуванні. Більшість фахівців менеджменту виділяють основні школи, які описують функціонування організації та місце менеджменту персоналу в ній: наукового управління Ф. Тейлора, класична А. Файоля, людських відносин Е. Мейо, системний підхід Н. Вінера та теорія випадковості Дж. Вудворда.

Ф. Тейлор відзначав важливість людського чинника у кадровому менеджменті. Його вчення ґрун-

тується на розумінні індивіда та його місця в організації, визнанні індивідуальних відмінностей, потенційній можливості творчості та ініціативи участі в управлінні [3, с. 45]. Слід погодитись, що найбільшою проблемою при переході до нової системи управління була необхідність революції в моральному устрої, психології працівників, їх усвідомленні обов'язку по відношенню як до себе, так і до роботодавців, і такий же еволюції психології власників [10, с. 104]. Вважаємо, що і сьогодні залишається актуальним переконання дослідника, що науковим може бути лише такий менеджмент, який навчає працівника, дає право на творчість та ініціативу. Вагомий внесок у наукову теорію управління персоналом внесли Ф. і Л. Гілберти, які приділяли значну увагу питанням наукового підбору, розстановки і підготовки персоналу [15], а також Г. Емерсон, який вперше розробив штабний принцип управління [14].

Сьогодні термін “кадровий менеджмент” трактується багатьма дослідниками як система планування, організації, мотивації і контролю персоналу [9, 13]. Ф.І. Хміль висловлює узагальнену, на нашу думку, точку зору, що кадровий менеджмент відображає систему заходів, виконуваних спеціалізованими кадровими службами в процесі управління працівниками організації [12].

Метою класичної (адміністративної) школи було створення універсальних принципів управління, найважливішими з яких сьогодні вважаються стабільність роботи для персоналу, можливість проявляти ініціативу, корпоративний дух. М. Вебером було ще запропоновано поділ праці, ієрархію влади, формалізований добір, регулятивні норми та службове просування [2, 4].

Виникнення школи людських відносин пов'язане з імям Х. Мюнстерберга, результатами Хоторнських експериментів Е. Мейо, дослідженнями М. П. Фоллетт, А. Маслоу, Д. МакГрегора, Р. Лайкерта [6]. Серед українських вчених відзначимо М. Вольського, І. Вернадського, М. Туган-Барановського, І. Франка, М. Бунге, які надавали великого значення соціальним та психологічним аспектам управління [7, с. 164—267; 11].

Головним постулатом біхевіористського напрямку є підвищення ефективності праці окремого працівника і організації в цілому. Але недоліком цього напрямку, на нашу думку, є недооцінка значення налагодження міжособистісних відносин та поліпшення психологічного клімату.

### **3. Сучасні моделі управління персоналом**

Сучасні дослідники управління персоналом вважають як скоординовану систему заходів щодо формування та ефективного використання сукупного трудового потенціалу працівника у складних організаційних утвореннях ієрархічного типу [12].

Новітньою моделлю є управління людськими ресурсами, в якій акцент переміщується з управління виробничим персоналом на управлінський, від компетенції якого найбільше залежить ефективність організації. Найважливішими складовими моделі є концепції стратегічної інтеграції, управління

культурою, лояльність персоналу, інвестиції у розвиток людського капіталу [1, 6].

Управління людськими ресурсами стимулювало розвиток взаємної відповідальності найманого працівника і роботодавця, намагання персоналу досягнути кращих результатів за рахунок заохочення ініціативи, технічних та організаційних нововведень, спільного обговорення проблем. Це спричинило до зростання працівників служб управління, підвищення їхнього статусу і зростання вимог до рівня професійної підготовки менеджерів з персоналу. Зокрема, В. В. Красношопка визначає управління людськими ресурсами як стратегічний цілісний підхід до управління персоналом [8].

### **4. Взаємозв'язок класичних і новітніх підходів до управління персоналом**

Порівняння думок дослідників щодо диференції кадрового менеджменту, управління персоналом та управління людськими ресурсами дозволило нам визначити певні спільні і відмінні риси. Так, вузька спрямованість кадрового менеджменту на використання працівниками власного потенціалу визначає лише завдання підвищення продуктивності праці та якості роботи. Кадровий менеджмент зосереджений на вмінні працювати з людьми, правильно добирати і оцінювати персонал, домагатися його зацікавленості у підвищенні кваліфікаційного рівня з метою послідовного поліпшення економічних результатів діяльності організації.

Більш широке поняття управління персоналом охоплює не лише управлінські функції працівників кадрової служби, але й інших керівників та спеціалістів щодо своїх підлеглих. Управління персоналом включає розробку політики, стратегії та методів у відповідності до концепції розвитку підприємства. Відмінним від кадрового менеджменту є такі напрям, як захист інтересів працівників.

Переорієнтація системи кадрового менеджменту на індивідуальну роботу з персоналом зумовила трансформацію стратегічного виміру в управлінні людськими ресурсами. Кадрова політика набула активних властивостей, замість пасивних (що були присутні у кадровому менеджменті) чи реактивних (в управлінні персоналом) дій. Це означає, що управління персоналом інтегрується в систему менеджменту підприємства і здатне ефективно реалізувати загальноорганізаційні комплексні цілі. Пріоритети управління персоналом змістилися з заощадження витрат на відтворення робочої сили у бік збільшення трудового потенціалу колективу та окремих індивідуумів через підвищення ефективності інвестицій у професійне зростання і покращення умов праці.

Крім того, система управління людськими ресурсами передбачає сильну, адаптивну, організаційну культуру, яка стимулює взаємну відповідальність найманого працівника і роботодавця, підтримку ініціативності на всіх рівнях організації, технічні та організаційні інновації. Отож, вважаємо, що саме концепція управління людськими ресурсами спрямована на формування і координацію персоналу як найбільш цінного надбання організації.

## 5. Висновки

Таким чином, комплексний аналіз еволюції менеджменту персоналу дозволяє чітко окреслити основні віхи його розвитку. Стартова спонукальна модель XIX століття, зорієнтована винятково на проблеми найму персоналу, безпеки праці і підтримання належної дисципліни, поступово трансформувалася у модель управління кадрами, яка включала кадрове планування та започатковувала соціальне партнерство. У середині XX ст. виникла модель управління персоналом, характерними особливостями якої були кадрова політика, планування, забезпечення справедливості щодо працівників. У результаті подальшого розвитку науки і практики з'явилася модель управління людськими ресурсами, яка доповнила попередні доробки такими основними напрямками, як корпоративна культура, мотивація і стимулювання персоналу. Новітньою моделлю, у якій ключові акценти зміщено на розвиток персоналу через інновації та знання, вважається управління людським капіталом. Визначаючи знання як новий особливий ресурс організації, ця модель спрямована на перехід від стратегії мотивації і стимулювання до стратегії залучення персоналу.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг. – [8-е изд.]. – СПб.: Питер, 2007. – 832 с.
2. Вебер М. Хозяйство и общество / М. Вебер; пер. с нем. под научн. ред. Л. Г. Ионина. – М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2010. – 239 с.
3. Виханский О. С. Менеджмент: учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2003. – 528 с.
4. Давыдов Ю. Н. Макс Вебер и современная теоретическая социология: Актуальные проблемы веберовского социологического учения / Ю. Н. Давыдов. – М.: Мартис, 1998. – 510 с.
5. Демьяненко А. Мифы о системе научного менеджмента Ф. У. Тейлора / А. Демьяненко, Л. Дятлова // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 4. – С. 21–24.
6. Друкер П. Ф. Посткапиталистическое общество. Новая постиндустриальная волна на Западе / П. Ф. Друкер. – М.: “Academia”, 1999. – 568 с.
7. Злупко С. Персоналії і теорія української економічної думки / С. Злупко. – Львів: Євровіт, 2002. – 528 с.
8. Красношапка В. В. Управління людськими ресурсами: курс лекцій / В. В. Красношапка – К.: Київ, 2004 – 42 с.
9. Крушельницька О. В. Управління персоналом: навчальний посібн. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К.: “Кондор”, 2003. – 296 с.
10. Тейлор Ф. Научная организация труда / Ф. Тейлор; пер. с англ. – М.: Транспечать, 1925. – 548 с.
11. Туган-Барановський М. І. Основи політичної економії / М. І. Туган-Барановський. – Львів: Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. – 628 с.
12. Хміль Ф. І. Управління персоналом : підручник / Ф. І. Хміль. – К.: Академвидав, 2006. – 488 с.
13. Щёкин Г. В. Социальная теория и кадровая политика: моногр. / Г. В. Щёкин. – К.: МАУП, 2000. – 576 с.
14. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности / Г. Эмерсон. – М.: Экономика, 1972. – 223 с.
15. Gilbreth F. Scientific Management Course A Landmark Series of Lectures Given at the YMCA / F. Gilbreth [et al.]. – Worcester Mass., 1912. (reprint / Easton: Hive Publishing, 1980).
16. Simon H. A. Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations / H. A. Simon. – [4th ed.]. – New York: The Free Press, 1997.



## МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** Проаналізовано наукові підходи зарубіжних і вітчизняних вчених щодо сутності продуктивності операційної діяльності підприємства. Досліджено та обґрунтовано чинники формування продуктивності операційної діяльності підприємства на засадах поєднання операційних ресурсів підприємства з метою отримання синергійного ефекту.

**Ключові слова:** витрати, діяльність, ефект, операційний, підприємство, послуги, продукція, результат, ресурси, синергія, система

Trut O.

## METHODOLOGICAL APPROACHES FOR THE PRODUCTIVITY MANAGEMENT OF CURRENT ENTERPRISE ACTIVITIES

**Summary.** Approaches of foreign and domestic researchers are analysed in relation to essence of the productivity of operating activity of enterprise. Factors of the productivity of operating activity of enterprise are analyzed according to principles of combination of operating resources of enterprise in order to obtain a synergy effect.

**Keywords:** charges, activity, effect, operation, enterprise, services, products, result, resources, synergy, system

### 1. Вступ

Модель економічного розвитку суспільства у XXI ст. формується з урахуванням необхідності забезпечувати зростання обсягів продукції та поліпшення її якості за умов обмеженості ресурсів. Це вимагає не просто підвищення ефективності використання операційних ресурсів і достаточної заміни екстенсивних механізмів перетворення ресурсів на інтенсивні, а формування *сучасної парадигми управління продуктивністю організацій*, принципово відмінної від індустріальної. Розвиток суспільства дедалі більшою мірою ґрунтуватиметься на інформації, яка замінює собою традиційний природноресурсний потенціал у матеріально-речовинній формі в рамках певних об'єктивних фізичних і духовно-ментальних потреб. Ця парадигма має ґрунтуватися на новій якості знань, новій відповідальності людини, орієнтації на збереження навколишнього природного середовища.

Нині актуальним є розроблення і впровадження нових інструментів та механізмів ефективного управління продуктивністю підприємства, які забезпечували б ефективне систематичне якісне вдосконалення всіх чинників операційної діяльності підприємства.

У сучасних соціально-економічних умовах *підприємство* виступає як система взаємодії всієї сукупності ресурсів з метою виробництва товарів, що обумовлює доцільність розроблення принципово нових підходів до управління продуктивністю підприємства в цілому, враховуючи внесок кожного чинника виробництва в кінцевий результат операційної діяльності.

Метою статті є дослідження структуроутворюючих чинників формування та управління продук-

тивністю операційної діяльності підприємства в сучасних соціально-економічних умовах.

### 2. Огляд літературних джерел

Вивчення проблеми управління продуктивністю знаходить віддзеркалення в роботах вітчизняних і зарубіжних авторів. Фундаментальні положення економічної науки в цілому, а також теорії продуктивності, зокрема, описані в працях А. Сміта, Д. Рікардо, А. Маршалла, К. Маркса, Р. Струмліна, В. У. Леонтьєва.

Вітчизняні дослідники проблем продуктивності приділяли пріоритетну увагу вивченню трудового чинника продуктивності. Зокрема питання вимірювання і планування продуктивності праці широко розглянуті в працях радянських економістів Д. Бардіна, Л. Бляхмана, І. Борщевського, Л. Костіна, А. Кудрявцева, А. Машинського, М. Назарова, Л. Сатунівського, А. Френкеля. Проте, як показує аналіз радянської економічної літератури, проблеми продуктивності в ній розглянуті досить вузько, оскільки при глибокій розробці питань вимірювання і підвищення продуктивності праці, в ній практично відсутні роботи, присвячені вивченню продуктивності інших чинників операційної діяльності підприємства.

У працях зарубіжних економістів наукові дослідження питань продуктивності представлені ширше. Зокрема Ф. Тейлор, Р. Емерсон, Д. С. Синк, П. Друккер, І. Масааки, М. Аоки, Д. Нортон, Р. Каплан, Р. Чейз продуктивність розглядають з погляду всіх елементів виробничого процесу: праці, капіталу, енергії, інформації. Крім того, серйозна увага приділяється питанням управління продуктивністю перерахованих складових.

Вивченню проблем продуктивності на сучасному етапі економічного розвитку України присвя-

чені публікації О. Березіна, І. Бланка, О. Виноградової, В. Жигалова, О. Кузьміна, В. Онищенко, Д. Черваньова, Ф. Хміля та ін. Зауважимо, що глибоке розуміння категорії „продуктивність” приймається і багатьма сучасними вітчизняними економістами.

Проте, незважаючи на значний науковий доробок вчених, низка окремих питань методології управління та методичних засад оцінювання продуктивності операційної діяльності підприємств у сучасних соціально-економічних умовах потребують подальшого дослідження.

Вивчення та узагальнення результатів наукових досліджень проблеми продуктивності підприємства дозволили зробити такі висновки:

- ототожнення категорій “продуктивність”, “результативність”, “ефективність” підприємства;
- відсутність єдиної думки про сутність продуктивності підприємства;
- проблема управління продуктивністю підприємства зарубіжними вченими досліджена більш глибоко, ніж вітчизняними;
- дослідження вітчизняними вченими проблеми продуктивності підприємств здійснювалися з позицій одного ресурсу;
- механізм управління продуктивністю підприємств у сфері виробництва матеріальної продукції більш розвинутий, ніж у сфері послуг;
- не сформована концептуальна модель управління продуктивністю підприємства на засадах синергійного поєднання всієї сукупності ресурсів.

### **3. Поняття і сутність продуктивності підприємства**

Підходи до розуміння сутності *продуктивності* різні у інженерів, психологів, економістів, політичних діячів, соціологів і фахівців у сфері управління. Розмаїття і специфіка наукових поглядів на продуктивність, сконцентрована у сфері інтересів або професій і, на нашу думку, проявляється двома шляхами.

По-перше, спеціальність дослідника значною мірою визначає тип систем, які його цікавлять. Наприклад, психолога частіше цікавлять індивід або група, економіста – галузь або країна, інженера – продукт або завод, а менеджера – операційна система підприємства чи її певний елемент.

По-друге, для фахівця характерний обмежений погляд не тільки на суть продуктивності, але, що ще важливіше – на методи її підвищення. Вузькість підходу до змісту продуктивності і способів її вимірювання супроводжується рутинними поглядами на методи її підвищення.

У сфері суспільного виробництва багато як вчених, так і менеджерів допускають ототожнення термінів “результативність” і “продуктивність”. Ототожнення понять не враховує того, що результативність – це родові поняття з багатьма властивостями і складовими елементами, тоді як продуктивність – це достатньо конкретне поняття. Фактично, продуктивність – це один з семи критеріїв результативності: дієвість цілей, планів; економічність; якість;

продуктивність; якість трудового життя; прибутковість; нововведення.

Щоб досягти успіху в довгостроковому періоді, менеджер зобов'язаний планувати, вимірювати, оцінювати, контролювати і покращувати кожний з показників результативності підприємства.

Цілком очевидно є потреба в синтезі, уточненні і систематизації визначень, а також створенні концептуальної основи управління продуктивністю операційної системи організації.

### **4. Структуруючі елементи формування продуктивності підприємства**

Системний підхід до розгляду умов та результатів функціонування підприємства визначає його як систему ресурсів, що вступають до взаємодії та обумовлюють досягнуті результати.

Як відзначають американські вчені, “...загалом мета будь-якої організації включає перетворення ресурсів для досягнення результатів” [5, с. 595]. Одним із показників, що характеризує результати функціонування та розвитку підприємств є продуктивність.

*Продуктивність* – є відношенням між виробленими операційною системою організації продукцією (послугами) і затратами на їх виробництво. Затратами є вартість спожитих операційних ресурсів організації: праці (людських ресурсів), капіталу (фізичних і фінансових активів), енергії, матеріалів та інформації.

Продуктивність підприємства ми розглядаємо з позицій синергійного взаємозв'язку всіх операційних ресурсів підприємства, які в межах операційної системи трансформуються у готову продукцію чи послуги. При цьому під операційними ресурсами організації розуміємо керовані чинники виробництва, що володіють вартісними властивостями і перетворюючими можливостями, необхідні для забезпечення функціонування та розвитку операційної системи з метою досягнення запланованих цілей.

У результаті взаємодії всіх складових системи операційних ресурсів досягається ефект синергії, тобто з'являються нові властивості, якими кожен окремий вид ресурсу не володіє. Наприклад, не можна вчасно вивести на потрібний сегмент ринку товар, що відповідає його вимогам, не володіючи відповідними ресурсами усіх видів, можливостями застосовуваного устаткування, можливостями використаної технології, кваліфікаційними можливостями персоналу і т.п. І, навпаки, кожен окремий ресурс не може реалізуватися цілком поза зв'язком з іншими ресурсами: можливості, якими володіють верстати, не можуть бути реалізовані без відповідної кваліфікації працівників, без застосування відповідних основних і допоміжних матеріалів, без необхідних характеристик виробничих приміщень.

Місцем виникнення синергійного ефекту взаємодії всіх операційних ресурсів підприємства є *операційна система*.

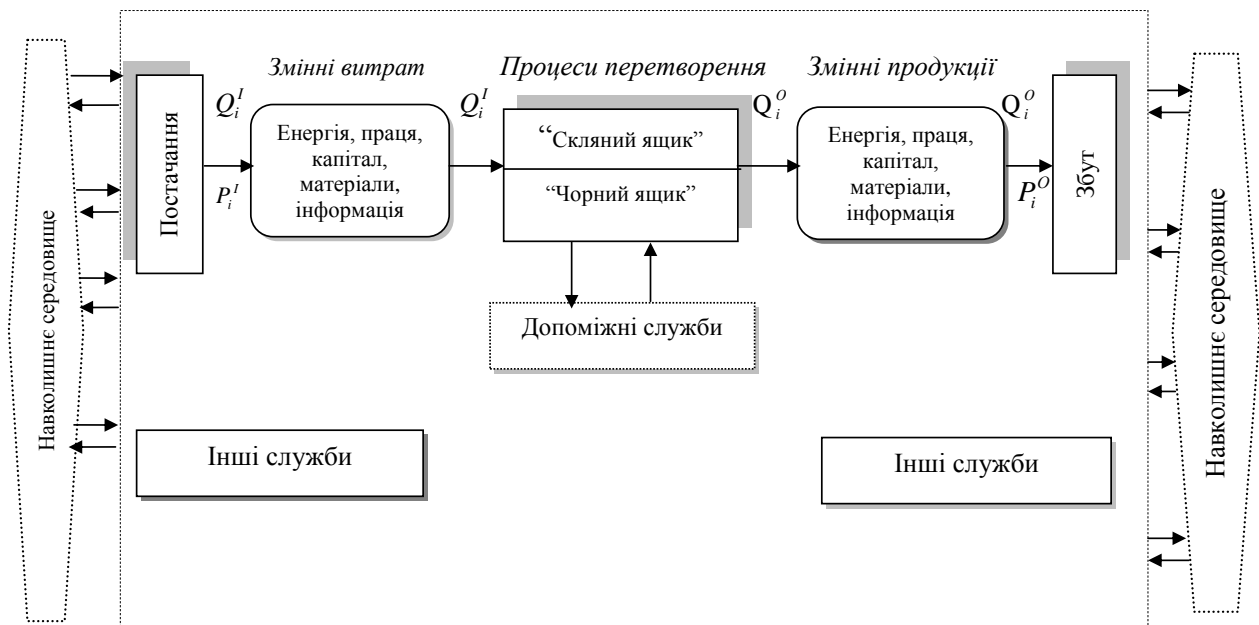


Рис. 1. Операційна система підприємства як процес трансформації ресурсів

На рис. 1 операційна система підприємства представлена як процес перетворення ресурсів. Ця система характеризується своїми елементами і взаємозв'язками між ними. Елементами операційної системи підприємства є операційні ресурси та операційні процеси. Перш за все вимірювання продуктивності вимагає чіткого визначення меж операційної системи. Межі визначаються тими пунктами, де елементи поза системою обмінюються енергією, інформацією і ресурсами з елементами усередині системи. Коли встановлені межі, визначають одиницю аналізу, або рамки системи вимірювання. Якщо ці межі не визначені, процес управління продуктивністю підприємства стає проблематичним та складним, і менш ефективним.

Операційна система купує чинники (ресурси), що витрачаються ( $Q_i^I$  - кількість чинника;  $i$  - номер чинника) за відомими цінами ( $P_i^I$  - ціна або вартість чинника).

Як тільки чинники, що витрачаються, придбані для їх використання в системі, вартість ( $P_i^I$ ) відповідних ресурсів затушовується, а їх призначення тимчасово стає невизначеним до тих пір, доки фактичні витрати не порівнюють з кошторисними витратами. Інакше кажучи, коли ресурси придбані, особи, відповідальні за їх перетворення в товар або послугу, схильні концентрувати увагу на кількості спожитих ресурсів, а не на їх витратах, що відображене на схемі у вигляді кількості ресурсів ( $Q_i^I$ ), що надходять для перетворення в "чорному ящику". При цьому виникає додаткова вартість, яка є наслідком синергійної взаємодії всієї сукупності операційних ресурсів підприємства.

Як уже згадувалося, існує багато типів операційних систем. Кожна система володіє унікальними функціональними характеристиками: поєднанням

витрат, поєднанням процесів перетворення, поєднанням видів продукції, навколишнім середовищем і т.д. Проте будь-якій операційній системі властиві типові елементи, показані на рис. 1. Крім того, і це важливіше з погляду управління продуктивністю, кожна система використовує ресурси ( $Q_i^I$ ), платить за них ціну ( $P_i^I$ ), збуває продукцію ( $Q_i^O$ ) і отримує за неї ціну ( $P_i^O$ ). Ці загальні елементи мають вирішальне значення для розуміння сутності продуктивності та управління нею.

Отже, поглиблений аналіз операційної системи підприємства дозволив нам обґрунтувати *основні чинники* формування продуктивності операційної діяльності підприємства, це:

- склад та сучасний стан системи наявних операційних ресурсів;
- ступінь відповідності ресурсного потенціалу стратегічним цілям і завданням підприємства;
- спроможність ресурсного потенціалу забезпечити стійкість операційної системи до впливу чинників зовнішнього середовища та внутрішню гнучкість;
- ефективність системи менеджменту підприємства.

Формування продуктивності операційних систем організацій у сфері послуг відрізняється від сфери матеріального виробництва. У сфері послуг на відміну від матеріального виробництва відсутній часовий розрив між процесом створення продукції і її споживанням, тобто накладається додатковий обмежувачий чинник використання ресурсів – чинник часу. Таким чином, обмеженість кожного ресурсу тут виявляється за двома векторами: за абсолютним значенням ресурсу і за часом його ефективного використання.

Роль сфери послуг у національній економіці України помітно посилюється. Якщо раніше вона

була до певної міри залежною від матеріального виробництва, то сьогодні домінуючі позиції переходять до неї. Внаслідок цього підвищення ефективності використання ресурсів підприємств сфери послуг у значній мірі впливає на розвиток економіки держави. Так, за даними Державного комітету статистики України обсяг валового внутрішнього продукту (ВВП), створеного у виробничій сфері у 2009 р., склав – 1027,7 млрд грн, що становить 52,56% загального обсягу; у сфері послуг – 927,7 млрд грн, що становить 47,44%. Порівняно з 2002 р. відбулися значні зміни у структурі ВВП. Так, у 2002 р. частка ВВП у сфері матеріального виробництва складала 65,38%, а у сфері послуг 34,62%. За період з 2002 р. по 2009 р. частка ВВП, створеного у сфері послуг, зросла на 12,82% [10].

### **5. Управління продуктивністю операційної діяльності підприємства**

Складність управління сукупною продуктивністю операційних ресурсів підприємства посилюється наявністю великої кількості чинників впливу і відсутністю єдиної методології вимірювання продуктивності його складових. Оскільки елементи операційної системи організації синергійно пов'язані між собою, то управлінська дія на продуктивність одного з ресурсів впливає на продуктивність інших, причому підвищення продуктивності одного ресурсу може супроводжуватися як і підвищенням, так і зниженням продуктивності низки інших.

Для ефективного управління продуктивністю підприємства необхідна комплексна дія на продуктивність всіх операційних ресурсів у рамках єдиної операційної системи. Дана операційна система повинна визначати і погоджувати управлінські дії на різних рівнях та горизонтах управління з урахуванням особливостей операційної функції організації.

*Управління продуктивністю підприємства* – це, фактично, частина ширшого процесу управління. Вирішальне значення при цьому має послідовність операцій в області управління продуктивністю. Управління продуктивністю підприємства охоплює: управлінський вплив і вимірювання.

*Вимірювання продуктивності* полягає у визначенні таких показників взаємозв'язку між показником продукції та показниками витрат, які дозволяють управлінським працівникам ухвалювати ефективні рішення і краще управляти операційними системами. Результати вимірювання продуктивності операційної системи повинні надати менеджерів нову інформацію про операційну систему.

Ми пропонуємо управлінський вплив ідентифікувати через конкретизацію загальних функцій менеджменту: планування, організування, мотивування, контролювання засноване на вимірюванні продуктивності.

*Планування продуктивності підприємства* охоплює визначення у часі та просторі співвідношення обсягів виробництва товарів та витрат на їх виробництво. Планування ґрунтується на процесах прогнозування, вимірювання та оцінки продуктивності.

*Організування продуктивності* полягає у побудові ефективної системи управління продуктивні-

стю підприємства; чіткому розподілі повноважень, обов'язків і відповідальності працівників у забезпеченні визначеного рівня продуктивності підприємства та продуктивності використання операційних ресурсів.

*Мотивування продуктивності* полягає у виборі форм, методів активізації персоналу до більш ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства, збільшення обсягів виробництва продукції чи послуг високої якості.

*Контролювання продуктивності* передбачає оцінювання фактично досягнутого рівня продуктивності з метою своєчасного виявлення відхилень, з'ясування причин та відповідного коригування операційного процесу виробництва товарів. Ефективність контролю залежить від прийнятої системи показників вимірювання продуктивності підприємства.

Щоб управління продуктивністю було успішним, необхідно ефективно виконати всі управлінські операції у вказаній послідовності. Проте, багато вітчизняних менеджерів у даний час мають дуже слабку підготовку в питаннях управління взагалі і підвищення продуктивності зокрема, щоб втілити цю ідею. Управління – це одночасно мистецтво і наука. Сьогодні існує нагальна необхідність дієвіше використовувати досягнення науки в практиці управління вітчизняними організаціями. На жаль, “ми скоріше прокладемо практичні шляхи до нового образу думок, чим осмислимо новий образ дій” [7, с. 62].

Для того, щоб успішно конкурувати і вижити в сучасних реаліях, менеджери повинні спочатку осмислити свої дії, а потім їх реалізувати.

### **6. Висновки**

Отже, управління продуктивністю операційної діяльності підприємства вимагає реалістичного, ефективного планування і зацікавленої участі. Точніше – необхідні стратегічні позначки на 2-5-річний період з подальшою конкретизацією з метою ефектної участі працівників організації.

Управління продуктивністю підприємства буде ефективним на практиці тільки за умови грамотного методичного інструментарію, що забезпечує виділення ключових чинників впливу, системний характер вимірювання продуктивності ресурсів і оптимізацію управлінських рішень, адекватних поставленим цілям.

Вивчення та оцінка нами рівня дослідження управління продуктивністю підприємств у сучасних соціально-економічних умовах України дозволили нам окреслити напрями подальших наукових досліджень цієї проблеми:

- вивчення специфіки та особливостей сучасної системи управління продуктивністю операційною діяльністю підприємств;
- дослідження особливостей формування продуктивності операційних систем організацій у сфері послуг на засадах синергійного зв'язку їх ресурсів;
- обґрунтування вибору ключових складових продуктивності операційної діяльності підприємств;

- обґрунтування процедури та системи показників вимірювання продуктивності підприємства;
- розроблення методичних підходів до оптимізації управління продуктивністю підприємства на засадах синергійного зв'язку операційних ресурсів підприємства;
- розроблення методики стратегічного та поточного управління продуктивністю операційної діяльності підприємств.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бардин Д. М. Производительность труда и эффективность производства / Д. М. Бардин. - М.: "Знание", 2007. – 48 с.
2. Кардашевский В. Повышение производительности: европейский подход // Экономист. – 2000. – №11. – С. 35–45.
3. Кокинз Г. Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией

и реальными процессами [пер. с англ.] Г. Кокинз. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 315 с.

4. Кремнев Г. Р. Управление производительностью и качеством / Г. Р. Кремнев. – М.: Инфра – М, 2000. – 230 с.

5. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 702 с.

6. Нили Э. Призма зффективности: карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Нили Э., Адамс К., Кеннерли М. [пер. с англ.]. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 400 с.

7. Синк Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д. С. Синк. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.

8. Чейз Р. Производственный и операционный менеджмент: [пер. с англ.] / Р.Чейз, Н.Эквилайн, Р.Якобс. – М.: Вильямс, 2007. – 1184 с.

9. Хміль Ф. І. Основи менеджменту: підруч. / Ф. І. Хміль. – К.: Академвидав, 2003. – 608 с.

# 7. РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

УДК 336.1.352(477)

Кулешір В. В.

## ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

**Анотація.** Розкрито основні аспекти механізму наповнення доходів місцевих бюджетів, акцентовано увагу на основних недоліках існуючої фіскальної бази місцевих бюджетів. Проаналізовано тенденції в структурі наповнення місцевих бюджетів за період 2006–2010 рр. та здійснено аналіз її зміни у зв'язку з прийняттям Бюджетного та Податкового кодексів України в 2010 р. На базі даного аналізу сформульовані основні напрями зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів, її розширення та збільшення автономності від загальнодержавних органів влади.

**Ключові слова:** бюджетний механізм, децентралізація, доходи місцевих бюджетів, джерело наповнення місцевого бюджету, міжбюджетний трансферт, структурне вирівнювання, структурна диспропорція, структура доходів, субвенція, фінансові ресурси

Kuleshir V.

## FINANCIAL MECHANISM OF LOCAL BUDGET REVENUES

**Summary.** The basic aspects of local budget revenues are considered, with a focus on the failures of existing tax base of local budgets. Tendencies in the structure of local budget revenues for the period of 2006–2010 are analysed in connection with the guidelines of the 2010 Budgetary and Tax codes of Ukraine. Based on the analytical approaches, basic directions of strengthening of the tax base of local budgets, its expansion and increase of fiscal autonomy are formulated.

**Keywords:** budgetary mechanism, decentralization, local budget revenues, fiscal transfers, sources of local budget revenues, structural distortions, structure of revenues, subvention, financial resources

### 1. Вступ

Довгий час в Україні існує проблема децентралізації бюджетного механізму. Надмірна централізація розподілу фінансових фіскальних ресурсів сприяла накопиченню системних проблем соціального та економічного розвитку регіонів. З прийняттям у 2010 р. нових Податкового та Бюджетного кодексів сприяла більшій фінансовій самостійності місцевих бюджетів. У даних умовах актуальною є проблема ефективного використання можливостей наповнення місцевих бюджетів, розширення та зміцнення їх дохідної бази та децентралізація.

Метою статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів формування фіскальних ресурсів наповнення місцевих бюджетів та обґрунтування шляхів оптимізації формування фондів грошових коштів органів місцевого самоврядування в умовах децентралізації Державного бюджету, розробка практичних рекомендацій щодо резервів зростання фінансових ресурсів місцевих бюджетів у сучасних умовах.

### 2. Огляд літературних джерел

Доходи місцевих бюджетів були предметом дослідження провідних вітчизняних та зарубіжних

учених. Зазначені проблеми знайшли відображення у працях вітчизняних науковців, зокрема О. Василика, О. Ковалока, І. Когута [1], О. Косаревича [2], М. Крупки, М. Кульчицького, В. Опаріна, С. Парій-Сергієнко [5], С. Попової [6], І. Поповича [6], Н. Сокровольської [9], К. Павлюк, В. Федосова та інших. Належне місце у розробці цих проблем займають роботи західних вчених А. Вагнера, Р. Гнейста, Л. Штейна. Проблеми розвитку дохідної складової місцевих бюджетів досліджували А. Бабич, Л. Дробозіна, Ю. Константінов, Л. Окунева, Г. Поляк, Л. Павлова, В. Родіонова, В. Сенчагов, Д. Чернік.

### 3. Основні проблеми бюджетного механізму

Поняття „місцеві бюджети” доцільно розглядати в двох аспектах: як організаційна форма мобілізації доходів і здійснення витрат місцевими органами самоврядування, місцеві бюджети – це балансові розрахунки доходів і витрат, які мобілізуються та витрачаються на відповідній території; як важливу фінансову категорію, основу якої представляє система фінансових стосунків між місцевими бюджетами і господарськими структурами, які функціонують на даній території. В даній статті розгля-

нуто організаційну форму мобілізації доходів місцевих бюджетів.

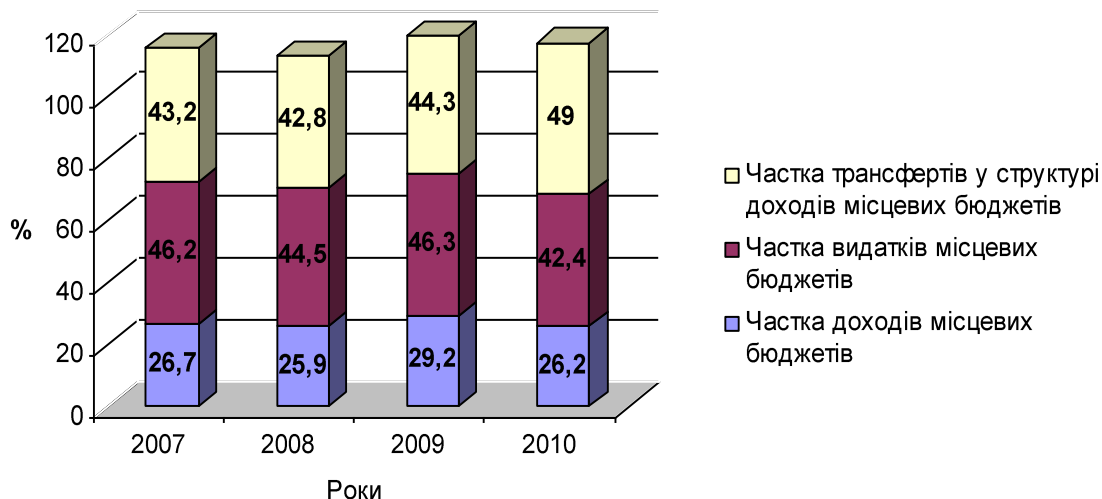
Поняття бюджетного механізму має багато визначень у науковій літературі. Зокрема, І. І. Попович зазначає, що „Бюджетний механізм можна узагальнено охарактеризувати як комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених у державі форм і методів створення та використання фінансових ресурсів для фінансового забезпечення економічних і соціальних процесів” [9, с. 245].

Необхідно розуміти, що від рівня наповнення місцевих бюджетів залежить інвестиційна привабливість регіону, рівень розвитку соціального захисту та багато інших аспектів соціально-економічного розвитку регіону.

В аналізі механізму наповнення місцевих бюджетів важливо аналізувати не тільки обсяги надходжень за період, а й їх структуру. С. В. Слухай вважає,

податок стягується за місцем роботи працівника, а не за місцем його фактичного проживання. Тому більші доходи мають ті регіони, де найбільша зайнятість, що ускладнює адміністрування державного бюджету у вигляді трансфертів. Другим за обсягами джерелом наповнення місцевих бюджетів є податок на землю. Проте ставки орендної плати є низькими і давно не переглядались. До того ж ситуація ускладнюється неврегульованістю питання про продаж землі сільськогосподарського призначення.

З року в рік в Україні спостерігається зростання частки трансфертів і дотацій вирівнювання. Традиційно в обсязі трансфертів зростає частка дотацій вирівнювання – 55,8% у січні – червні 2010 р. проти 55,7% у січні – червні 2009 р., натомість частка субвенцій зменшується – зокрема частка субвенцій із соціального захисту зменшилась із 41,8 до 40,3% за ті самі періоди (рис. 1).



**Рис. 1. Частка доходів, видатків та трансфертів місцевих бюджетів у Зведеному Бюджеті України за період січня – серпня 2007 – 2010 рр.**

Джерело: [12]

жає, що „структура доходів свідчить про постійну тенденцію збільшення місцевих бюджетів, які перерозподіляються через державний бюджет” [10, с. 66].

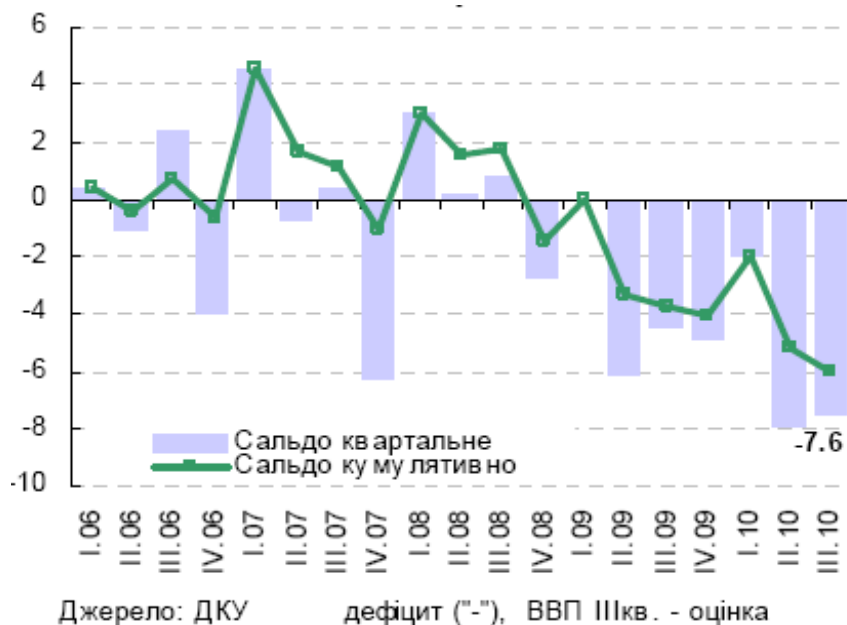
Протягом розбудови бюджетних відносин в Україні викреслилися основні системні проблеми бюджетного механізму:

1. Недостатність коштів для самостійного фінансування місцевих потреб. Власними доходами, які не враховувались в обсягах міжбюджетних трансфертів, забезпечувалось близько 20% доходів місцевих бюджетів, а закріпленими доходами – 80% [8, с. 284].

2. Актуальною є проблема відсутності єдиного стабільного джерела наповнення місцевих бюджетів. Близько 80% надходжень до місцевих бюджетів формується на основі податку на доходи фізичних осіб, проте він є загальнодержавним. Але ж даний

За період 2007–2010 рр. частка трансфертів у структурі міських бюджетів зросла майже на 6% (з 43,2% у 2007 р. до 49% у 2010 р.). Особливого занепокоєння викликає факт зменшення частки доходів місцевих бюджетів у 2010р. на 3% порівняно з 2009р. Отже, у той час як у розвинутих країнах саме місцеві податки становлять основне джерело надходжень (близько 80% всіх надходжень), в Україні даний показник не перевищує 30%.

Зростання частки трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів свідчить не тільки про збільшення залежності розвитку регіонів від рішень органів центральної влади, а й про зниження ініціативності місцевих органів у пошуку власних шляхів наповнення місцевих бюджетів.



**Рис. 2. Сальдо Зведеного бюджету України, %**

Джерело: [12]

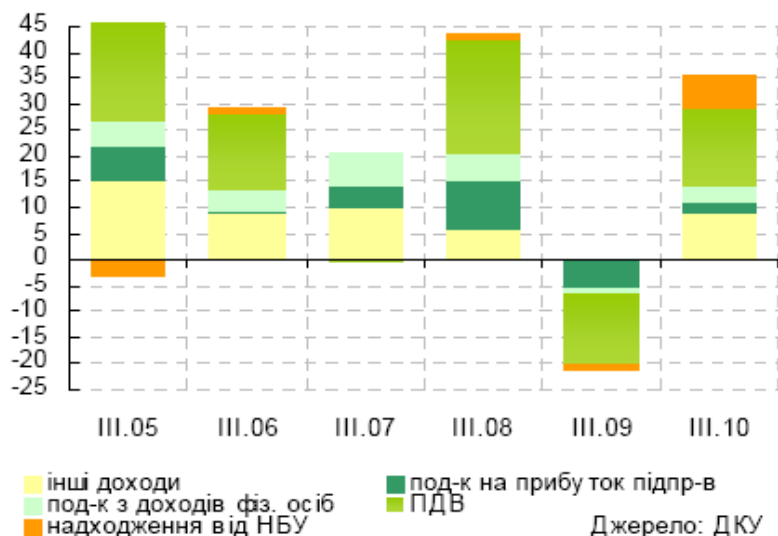
4. Фінансово-економічна криза засвідчила вразливість місцевих бюджетів. На рис. 2 показано динаміку сальдо Зведеного бюджету України за період 01.01.2006 – 01.12.2010 рр. З початку 2009 р. дане сальдо поступово знижувалось і досягло – 7,6% станом на 01.11.2010 р.

Зниження сальдо Зведеного бюджету України зумовлено тим, що в умовах фінансово-економічної кризи різко знизилась фінансова база наповнення Державного бюджету, в той час як забезпечення фінансування соціального захисту залишилось на попередньому докризовому рівні.

формування Державного бюджету у період фінансово-економічної кризи (рис. 3).

З рис. 3. видно, що у 2010 р. різко збільшились надходження від НБУ, в той час як вклад доходів від податку на прибуток підприємств та фізичних осіб зменшився.

У доходах місцевих бюджетів місцеві податки та збори, плата за землю, податок з власників транспортних засобів не перевищують 6% від загальної суми місцевих бюджетів. Натомість надходження від таких основних бюджетоутворюючих фінансових ресурсів місцевих бюджетів як податок



**Рис. 3. Внесок у приріст доходів Зведеного бюджету, %**

Джерело: [12]

Для розробки перспективних напрямів наповнення доходів місцевих бюджетів варто проаналізувати динаміку вкладу різних видів податків на

з доходів фізичних осіб та єдиного податку з суб'єктів малого підприємництва у кризовий період січня–вересня 2009 р. знизилась близько на 5%



відносно аналогічного періоду попереднього року. Доходи від другого кошика, до якого належать плата за землю, податок з власників транспортних засобів та ін., за той же період зросли на 8,2%, порівняно з аналогічним періодом 2008 р. [11, с. 9].

5. Передача 100% надходжень з ПДВ та податку на прибуток підприємств до Державного бюджету призводить до відсутності зацікавленості в адмініструванні місцевими органами влади цього податку на місцях.

Вищенаведені основні проблеми в наповненні місцевих бюджетів потребують глибокого реформування. Частково зазначені вище актуальні проблеми реформування дохідної складової місцевих бюджетів було вирішено шляхом прийняття Бюджетного Кодексу України. Так, в новому Бюджетному кодексі від 08.07.2010 р. № 2456-VI передання податку на транспортні засоби до першого кошика вплине на розрахункові обсяги трансфертів, скоротивши потребу у них. Тим самим зменшаться і фінансові зобов'язання держави перед місцевими бюджетами [1].

Зазначені проблеми потребували негайного вирішення, що було однією з передумов прийняття нових Бюджетного та Податкового Кодексів у 2010 р.

#### **4. Особливості нового Бюджетного кодексу**

Новим Бюджетним кодексом України, більшість статей якого вступає в дію з 2011 р., пропонуються заходи, реалізація яких дасть змогу зміцнити дохідну базу місцевих бюджетів, активізувати роботу місцевих органів щодо мобілізації джерел надходжень і уникати невмотивованих рішень щодо формування трансфертів. Такими заходами є наступні:

1. Значно розширена дохідна база бюджетів м. Києва та Севастополя, АР Крим та областей, до яких мають надходити по 50% зборів за спеціальне використання лісових ресурсів, спеціальне водокористування, та по 50% платежів за користування надрами загальнодержавного значення.

2. Унормовано доцільність адміністрування податку на нерухоме майно на місцевому рівні. Це, без сумніву, зміцнить дохідну базу місцевих бюджетів.

3. 100% від плати за землю закріплюється за місцевими бюджетами. Оскільки плата за землю є другим за обсягом джерелом формування місцевих бюджетів – частка її складає до 10% усіх надходжень місцевих бюджетів, то прогнозується зміцнення саме низових місцевих бюджетів.

4. Зміцнюється дохідна база бюджетів розвитку. Крім існуючих на сьогодні джерел – коштів від відчуження майна, надходження дивідендів, коштів від повернення позик, запозичення та ін. – до бюджету розвитку (як складової спеціального фонду) зараховуватимуться: податок на прибуток підприємств (крім податку на прибуток підприємств і фінансових установ комунальної власності, відповідно до додаткових ставок такого податку у розмірах, визначених законом з питань оподаткування), єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва, плата за надання місцевих гарантій, частина коштів від продажу земельних ділянок несіельськогосподарського значення [3, с. 7].

Ефективна діяльність господарського комплексу дасть мультиплікативний ефект до зростання рівня дохідності місцевих бюджетів. Тому позитивним є положення про перерахування частини податку на прибуток підприємств до бюджетів розвитку у складі спеціального фонду місцевих бюджетів – розширюється можливість місцевих органів здійснювати довгострокові капіталовкладення.

5. Додатково видатки на утримання окремих закладів соціального призначення, державні програми соціального захисту, компенсації особам, які надають соціальні послуги іншим громадянам, відшкодування перевитрат за розмірами житлово-комунальних послуг, забезпечення захисту від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру, проведення місцевих виборів, підвищення кваліфікації депутатів місцевих рад та ін. не враховуються при обрахунку міжбюджетних трансфертів.

6. Розширено перелік надходжень так званого другого кошика доходів. Крім існуючих, до нього включено фіксований податок на доходи від підприємницької діяльності, а також передані з першого кошика штрафні санкції, адміністративні штрафи та інші надходження.

Другим документом, який змінив структуру наповнення доходів місцевих бюджетів, був Податковий Кодекс, прийнятий у 2010 р. [2]. Завдяки Податковому кодексу в органів місцевого самоврядування з'явилося більше можливостей самостійно вирішувати долю місцевих бюджетів, шляхом встановлення ставок місцевих податків та зборів, які в повній мірі будуть зараховуватись до місцевих бюджетів. З 1-го січня 2011 р. на території України, відповідно до норм Податкового кодексу справляється 4 види місцевих податків і зборів: єдиний податок, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір (з 2012 р. додається податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки). Це дало змогу структурувати фіскальну базу місцевих бюджетів та прибрати такі неефективні місцеві податки та збори, як збір за участь у бігах на іподромі, збір на право проведення кіно- та телезйомок, збір на власників собак.

При розробці шляхів розширення та зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів варто брати до уваги закордонний досвід. Зокрема, у ряді європейських країн існують такі джерела доходів місцевих бюджетів, як: податок на емісію акцій та облігацій, на грошові капітали осіб, які володіють однотипним майном у кількості більше однієї одиниці, податок на право розміщення офісів та об'єктів торгівлі у центрі міста тощо [9, с. 246]. У розвинутих країнах саме місцеві податки становлять основне джерело надходжень, у той час як в Україні їх обсяг не перевищує 6% всіх доходів місцевих бюджетів, у той час як частка міжбюджетних трансфертів складає близько 50%.

Поряд з децентралізацією місцевих бюджетів необхідно удосконалювати й іншу сторону бюджетних надходжень – трансферти.

Для достатнього наповнення місцевих бюджетів узагалі і бюджетів малих міст зокрема, в першу чергу необхідно вирішити проблему фінансового вирівнювання. На основі глибокого аналізу необхідно встановити рівні соціально-економічного розвитку територій і на цій базі визначити об'єми фінансових ресурсів, необхідних для бюджетного вирівнювання. У розрахунку міжбюджетного вирівнювання варто враховувати регіональні особливості, такі як щільність проживання, віддаленість від осередків надання послуг, реальну кількість споживачів послуг та ін.

На даний момент також залишається нерозв'язаним механізм субвенцій, що має складний механізм оформлення та недостатні гарантії повернення. Права і можливості органів місцевого самоврядування для здійснення місцевих запозичень не було розширено. Тому необхідно унормувати механізм горизонтального бюджетного вирівнювання. Насамперед необхідно оптимізувати систему міжбюджетного вирівнювання – зменшити зустрічні фінансові потоки. В Україні наявна певна кількість самодостатніх бюджетів не тільки регіонального рівня, але і бюджетів великих міст, селищ. Система надання трансфертів регіонами або містами іншим бюджетам того ж рівня буде працювати тільки тоді, коли дані міста матимуть зиск від забезпечення фінансового вирівнювання інших регіонів. Зокрема, взаємна вигода горизонтального фінансового вирівнювання може полягати у наданні безвідсоткових кредитів під визначені гарантії.

Ще одним аспектом наповнення дохідної бази місцевих бюджетів є їх збалансованість, тобто відповідність доходів і витратків. У даному контексті основою є, знову ж таки, наповнення дохідної складової, яка є джерелом фінансування витратків. Чим вищі та стабільніші обсяги надходжень до місцевих бюджетів, тим більшими будуть витратки на соціально-економічний розвиток району.

Необхідно також унормувати передачу частки надходжень від податку з доходів фізичних осіб, плати за землю (як таких, що забезпечують найбільші за обсягами і/або стабільні надходження) до бюджету розвитку з метою створення фінансових можливостей для довгострокового інвестування.

## 5. Висновки

Розвиток бюджету регіону базується на стабільних та достатніх джерелах надходжень, а фінансова самостійність територій – на достатньому обсязі не тільки витраткових, але і податкових прав, і на незначній залежності від бюджетів вищого рівня. Тому, незважаючи на прийняття бюджетного та Податкового кодексів, на сучасному етапі розвитку національної економіки формується чітке усвідомлення необхідності подальшого удосконалення систем бюджетування на місцевому рівні і існуючих міжбюджетних стосунків. Надання більшій самостійності місцевим органам влади у формуванні і виконанні місцевих бюджетів сприятиме зростанню зацікавленості в наповненні прибуткової частини, усуненню розбіжностей законодавства в бюджетній сфері.

В статті запропоновано: шляхи розширення та зміцнення доходів місцевих бюджетів; заходи щодо надання місцевим бюджетам більшої автономності; суттєво посилити економічну значимість регіонів; підвищити рівень прогнозованості та керованості регіонального розвитку. Збільшення обсягів надходжень у місцевий бюджет забезпечить також соціальний розвиток регіонів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний Кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51. – С. 572.
2. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
3. Когут І. А. Формування доходів місцевих бюджетів в умовах підвищення самостійності регіонів: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / І. А. Когут; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2010. – 20 с.
4. Косаревич О. П. Реформування місцевих бюджетів у контексті реформи місцевого самоврядування // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Науковий збірник / За ред. І. Г. Ткачук. – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені В. Стефаника, 2008. – Вип. IV. – Т. 2. – 326 с.
5. Лазепко І. М. Інноваційний шлях створення фінансової бази місцевого самоврядування / І. М. Лазепко // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 27–34.
6. Павлюк К. В. Формування доходів місцевих бюджетів / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2008. – №4. – С. 24 – 37.
7. Парій-Сергеєнко Є. П. Удосконалення механізму державного управління формуванням та використанням місцевих бюджетів в Україні: дис. канд. наук з держ. упр.: 25.00.02: захищена 17.12.2008 / Є. П. Парій-Сергеєнко; Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2008. – 214 с.
8. Попова С. П. Удосконалення наповнення місцевих бюджетів. / С. П. Попова // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – вип. 17. – 2010. – С. 281–287.
9. Попович І. І. Удосконалення механізму формування фінансових ресурсів місцевих органів влади з урахуванням сучасного стану економіки / І. І. Попович // Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України. – 2010. – №1. – С. 243–249.
10. Слухай С. В. Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні / С. В. Слухай, О. В. Гончаренко // Фінанси України. – 2007. – № 8. – С. 63–72.
11. Сокровольська Н. Я. Формування доходів місцевих бюджетів у ринкових умовах: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / Н. Я. Сокровольська; Львів. держ. фін. акад. – Львів, 2010. – 20 с.
12. Державний Комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Національний Банк України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.

## УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ ЛЬВІВЩИНИ У КОНТЕКСТІ ПІДГОТОВКИ ДО „ЄВРО-2012”

*Анотація.* Охарактеризовано систему управління розвитку туристичної індустрії Львівщини в рамках підготовки до проведення матчів Чемпіонату Європи з футболу "Євро-2012". Вивчено аспекти туристичної привабливості Львівщини для іноземних туристів. Розглянуто проблеми управління індустрією туризму та визначено шляхи їх вирішення.

*Ключові слова:* управління індустрією туризму, туристична інфраструктура, Євро-2012

Myronov Y.

## TOURISM INDUSTRY DEVELOPMENT MANAGEMENT IN THE LVIV REGION ON THE EVE OF EURO-2012

*Summary.* The management system of tourism industry of Lviv region in preparation for the European Football Championship "EURO 2012" is characterized. Numerous aspects of tourist attractiveness of Lviv for foreign tourists are studied. The problems of the tourism industry of the Lviv region are considered, with appropriate solutions being suggested.

*Keywords:* tourism industry management, tourism infrastructure, EURO 2012

### 1. Вступ

Проблеми управління розвитком туристичної індустрії є надзвичайно актуальними в рамках підготовки до проведення матчів Чемпіонату Європи з футболу "Євро-2012" у Львові. За величиною та потужністю Чемпіонат Європи з футболу є третім спортивним заходом у світі після Літніх Олімпійських ігор та Чемпіонату світу з футболу. Фінальний турнір XIV чемпіонату Європи пройде з 8 червня по 1 липня 2012 року в Україні та Польщі. Матчі Євро-2012 прийматимуть вісім міст: Київ, Донецьк, Львів і Харків – в Україні та Варшава, Вроцлав, Гданськ та Познань – у Польщі. Церемонія відкриття відбудеться 8 червня у Варшаві, а фінальний поєдинок – 1 липня в Києві.

Львівська область одна з чотирьох областей України, які готуються приймати гостей та учасників "Євро-2012", що покладає на регіон великі зобов'язання по створенню до початку чемпіонату сучасної туристичної і сервісної інфраструктури, а також підготовки індустрії туризму до прийому туристів.

У статті поставлено за мету визначити головні проблеми управління індустрією туризму Львова та Львівської області у контексті підготовки до проведення матчів Чемпіонату Європи з футболу "Євро-2012" та запропонувати шляхи їх вирішення.

### 2. Огляд літературних джерел

Вагомий внесок у теорію дослідження системи управління регіональним розвитком індустрії туризму зробили такі відомі українські вчені, теоретики і практики: М. Борушак, О. Гулич, В. Кифяк, О. Любіцева [2; 3; 6; 8]. Слід також відзначити праці закордонних авторів, вчених Є. Ільїної, В. Квартальнова, Ф. Котлера, Г. Папіряна, А. Саака, Є. Альткорна, Т. Худоби, В. Гаворецькі [4; 5; 7; 9; 11; 13; 14; 15], де висвітлені загальні аспекти туристичного

менеджменту, проблеми організації та розвитку регіонального туризму. Разом з тим, важливе значення мають саме практичні рекомендації щодо управління розвитком індустрії туризму в контексті підготовки до масових спортивних заходів.

Окремі питання розвитку індустрії туризму в рамках підготовки до Чемпіонату Європи з футболу "Євро-2012" в Україні подані у працях О. Афанасьєва, С. Вовка, І. Сало [1; 9]. Незважаючи на значний внесок цих вчених і певний ступінь опрацьованості теми, гострота й актуальність *проблеми вимагають подальшого* її вивчення.

### 3. Система управління розвитком індустрії туризму в рамках підготовки до "Євро-2012"

Головним аспектом привабливості України для іноземних туристів у 2012 р. будуть, без сумніву, матчі Чемпіонату Європи з футболу "Євро-2012". Але туристи не щодня будуть відвідувати футбольні матчі, тому слід розробити або відпрацювати комплекс екскурсійних програм, котрі б поєднували в собі відвідання матчів їх національної збірної із всебічним ознайомленням із країною, її звичаями, традиціями, обрядами, культурною та історичною спадщиною.

Очікується, що до Львова прибуде від 100 до 450 тис туристів, з них – близько 50% іноземних. Беручи до уваги те, що за добу перебування у Львові іноземний турист витрачає близько 255 дол США, а в рамках "Євро-2012" іноземний турист перебуватиме у Львові в середньому 4 дні, лише від іноземних туристів місто може отримати доходу, за нашими оцінками, від 51 до 202 млн дол США.

За інформацією Львівської міської ради, Львів відвідує приблизно 800 тис туристів за рік. До 2015 р., у випадку вдалої організації та проведення матчів Чемпіонату Європи з футболу "Євро-2012" у Львові

очікується, що місто щорічно відвідуватиме 1 млн туристів, а далі, якщо місто працюватиме й розширюватиме сфери туризму – до 2-3 млн чол. за рік.

Тому на теперішній час перед туристичною індустрією Львова та Львівщини постає низка проблем, пов'язаних із розміщення туристів, організацією їх харчування та організацією змістовного проведення дозвілля і відпочинку. Окрім того, значно зросте навантаження на комунальну сферу, а саме: прибирання сміття, водопостачання, підігрів води, транспортну інфраструктуру, системи охорони здоров'я та правопорядку.

Система управління розвитком індустрії туризму в рамках підготовки до "Євро-2012" має об'єднати декілька головних суб'єктів: органи державної влади, туристичні підприємства (туроператори та турагентства, готелі, хостели, гуртожитки для іногородніх), підприємства сфери громадського харчування (ресторани, кафе, бари, їдальні, буфети), побутового обслуговування, індустрії розваг, культурні заклади.

Органами місцевого самоврядування у Львівській області реалізується Регіональна програма з підготовки та проведення у Львові "Євро-2012", яка визначає комплекс проектів, запланованих до реалізації в рамках підготовки області до змагань чемпіонату Європи з футболу. Велика увага у цій програмі присвячена саме розбудові туристичної інфраструктури, а саме:

- будівництво основного стадіону для проведення фінальних ігор Чемпіонату з футболу "Арена Львів". Поруч зі стадіоном також є можливість розміщення інших інвестиційних проектів на загальній території 38 гектарів;

- реконструкція трьох існуючих стадіонів у м. Львові;

- реконструкція та будівництво транспортних коридорів і доріг (Краковець-Львів-Броди, Рава-Руська-Жовква-Львів, Мостиська-Львів);

- реконструкція міжнародних і загальнодержавних транспортних вузлів (реконструкція міжнародного аеропорту "Львів", будівництво та реконструкція комунальних доріг і автовокзалів міста);

- реконструкція митних переходів (Мостиська-Медика, Рава-Руська-Гребенне, Краковець-Жорчова);

- будівництво нових митних переходів на польській стороні (Будомеж-Грушів, Долгобичув-Угринів);

- будівництво та реконструкція готелів відповідно до вимог проведення чемпіонату;

- реставрація об'єктів культурної спадщини;

- облаштування та відкриття нових туристичних маршрутів;

- розширення об'єктів розважальної та відпочинкової інфраструктури (СПА-центрів, кінотеатрів, розважальних центрів, нічних клубів і т.д.);

- реорганізація системи місцевого транспортного сполучення, комунального транспорту, стоянок та іншої внутрішньої транспортної інфраструктури Львова [10].

Для реалізації даної програми, за інформацією Департаменту "Євро-2012", на підготовку об'єктів до "Євро-2012" у Львові вже залучено 2,166 млрд грн державних та 320 млн грн місцевих коштів, також використано приватні інвестиції [10].

Низку проблем дана регіональна програма не вирішує. Хоча Львівщина і виконує вимоги УЄФА по п'яти- та чотиризіркових готелях для розміщення команд та гостей "Євро-2012", є проблема з розміщення футбольних фанів у бюджетних засобах проживання. Фани Євро переважно розраховують на житло до 20 євро за ніч. Міські готелі не зможуть їм цього запропонувати, тому пропонується також провести реконструкцію міських гуртожитків і проводити поселення туристів у них. Але навіть і цього буде недостатньо. Тому туристичним підприємствам слід використовувати номерний фонд інших міст, наприклад курортів Моршин та Трускавець.

Також пропонується розробляти нові туристичні маршрути, які можуть стати додатковим фактором туристичної привабливості міста.

Усі туристичні маршрути Львівщини можна поділити на 4 категорії:

- 1) оглядово-архітектурні;
- 2) тематичні;
- 3) історичні;
- 4) культурно-духовні.

Найбільшу групу мають скласти оглядові екскурсії по Львову, які передбачають відвідання тих об'єктів, які є обличчям міста (пам'ятники, музеї, церкви та костели, фонтани античної тематики, місця поховань, парки). Також до оглядових турів можна віднести тур "Одесько-Підгірці-Золочів", який охоплює 11 об'єктів, серед яких замки, монастирі, церкви [12]. До початку чемпіонату необхідно завершити реконструкцію Підгорецького замку, щоб він зміг приймати туристів, покращити інфраструктуру Олеського та Золочівського замків.

Туристичним агенціям Львівщини пропонується розширити перелік тематичних турів, адже саме такими турами місто запам'ятовується найбільше. "Львів – місто кави", "Півний тур", "Львів вірменський", "Львів єврейський". Цікавими для іноземних туристів, на наш погляд, будуть тури, пов'язані з Карпатськими горами – доцільно розширити також і їх перелік.

Ще одна проблема міста Львова та області, яку необхідно вирішити в контексті підготовки до "Євро-2012" – низький рівень культури обслуговування у закладах громадського харчування, транспорті, торговельних підприємствах, закладах побутового обслуговування, медицини тощо. Це створює негативний імідж регіону і знижує його туристичну привабливість.

Для вирішення цієї проблеми нами пропонується використати метод "таємного покупця" [13, с.184]. Даний метод дозволить перевірити, наскільки продавці, водії, працівники сервісних підприємств дотримуються стандартів якості надання послуг та консультування, і у разі потреби можна прийняти рішення про припинення співпраці із працівником, котрий грубо порушує стандарти обслуговування.

В якості таємних покупців, у залежності від складності завдання, можуть виступати студенти, домогосподарки, спеціалісти органів місцевого самоврядування, представники громадських організацій. Перед використанням методу обов'язково не-

обхідно розробити сценарій та правила поведінки таємного покупця під час його перебування на досліджуваних об'єктах.

#### **4. Шляхи вирішення проблем розвитку індустрії туризму у контексті підготовки до "Євро-2012"**

Для вдалої організації відвідання Чемпіонату Європи з футболу "Євро-2012" у Львові органам місцевого самоврядування, зайнятим у підготовці проведення матчів необхідно:

-забезпечити якісне регіональне та місцеве транспортне сполучення, орієнтуючись на наступні критерії: безпека, комфорт, швидкість;

-покращити інфраструктуру громадського транспорту, забезпечивши на зупинках міського транспорту схеми та розклади руху;

-забезпечити підготовку гідів-екскурсоводів на курсах іноземних мов;

-активізувати інформаційно-рекламну діяльність у таких напрямках: виготовлення інформаційно-рекламної продукції про Львів та Львівщину, туристичних мап, їх розповсюдження на основних туристичних виставкових та ярмаркових заходах, організація та проведення прес-конференцій щодо туристичних можливостей Львівщини, створення відеороликів про Львів та Львівщину та їх розповсюдження засобами глобальної мережі Інтернет;

-здійснити переклад офіційного туристичного порталу Львова [www.lviv.travel](http://www.lviv.travel) головними європейськими мовами (окрім англійської пропонується розробити польський, французький, німецький та іспанський переклади);

-провести роз'яснювальну роботу серед керівників підприємств сфери обслуговування, торгівлі, закладів медицини стосовно культури обслуговування, використати метод "таємного покупця" для оцінки якості обслуговування та підвищення його якості.

Українським туроператорам рекомендуємо дотримуватись наступних позицій, спираючись на котрі можна досягти комерційної вигоди:

1) співпраця не лише з львівськими, але й регіональними готелями на умовах попереднього викупу гарантованих місць;

2) формування власного транспортного парку для організації трансферів та екскурсій з максимальною вигодою;

3) розробка та реалізація нових екскурсійних програм іноземними мовами.

#### **5. Висновки**

Чемпіонат Європи з футболу – це найбільший спортивний захід для національних футбольних команд, що проводиться під егідою УЄФА. В рамках підготовки до проведення матчів пропонується удосконалити місцеве та регіональне транспортне сполучення, розвивати туристичну інфраструктуру, покращувати якість обслуговування у торговельних і сервісних підприємствах міста та області.

У випадку якісної підготовки проведення матчів "Євро-2012" у Львові та організації проживання, харчування та змістовного проведення дозвілля як іноземних, так і українських туристів, можна очікувати зростання туристичних потоків на Львівщину у майбутні періоди, а це – створення додаткових робочих місць в індустрії туризму, наповнення державного та місцевих бюджетів, під-

вищення туристичної привабливості України. Реалізація пропонованих заходів дозволить покращити комфорт мешканців Львова, прискорити розвиток економіки міста, зокрема туристичної галузі.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Афанасьев О. Є. Україна як об'єкт спортивного туропереїтингу в контексті підготовки до Євро-2012 / Є. О. Афанасьев, С. О. Вовк // Пути развития туристического бизнеса в преддверии крупных международных спортивных соревнований: Материалы XI Международной конференции. – Донецк: Издательство "ДИТБ", 2009. – С. 38–41.

2. Борушак М. Стратегія розвитку туристичних регіонів: автореферат дис. на здобуття наук, ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.05 / М. Борушак. – Львів, 2008. – 38 с.

3. Гулич О. І. Методичні підходи до формування стратегій сталого розвитку курортно-рекреаційних територій і туристичних центрів / О. І. Гулич // Матеріали III наук.-практ. конференції "Інформаційні технології в управлінні туристичною та курортно-рекреаційною економікою". – Бердянськ: АУІТ "АРІУ", 2007. – С. 219–221.

4. Ильина Е. Н. Туропереїтинг: организация деятельности / Е. Н. Ильина. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 256 с.

5. Квартальнов В. А. Теория и практика туризма / В. А. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 672 с.

6. Кифяк В. Ф. Формування рекреаційно-туристичного кластеру та його вплив на підвищення ефективності управління сферою рекреації і туризму / В. Ф. Кифяк // Матеріали III наук.-практ. конференції "Інформаційні технології в управлінні туристичною та курортно-рекреаційною економікою". – Бердянськ: АУІТ "АРІУ", 2007. – С. 76–80.

7. Котлер Ф. Маркетинг: гостеприимство и туризм / Ф. Котлер, Дж. Боен, Дж. Мейкенз. – М.: Юнити, 1998. – 636 с.

8. Любїцева О. О. Ринок туристичних послуг / О. О. Любїцева. – К.: Альтерпрес, 2002. – 436 с.

9. Папирян Г. А. Менеджмент в индустрии гостеприимства (отели и рестораны) / Г. А. Папирян. – М.: Экономика, 2000. – 207 с.

10. Регіональна програма з підготовки та проведення у Львові "Євро-2012". [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.loda.gov.ua/-ua/priorities/2012/preparation/>

11. Саак А. Э. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме / А. Э. Саак, Ю. А. Пшеничных. – СПб.: Питер, 2006. – 512 с.

12. Сало І. До Євро-2012 Львів запровадить 30 туристичних. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://vlaskor.net/news/55787.html>

13. Altkorn J. Marketing w turystyce / J. Altkorn. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2001. – 204 s.

14. Chudoba T. Teoretyczne podstawy zarządzania turystyką / T. Chudoba. – Nisko: WSE, 2000. – 339 s.

15. Gaworecki W. W. Turystyka / W. W. Gaworecki. – Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2000. – 385 s.

## КЛАСТЕРНІ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ДРОГОБИЧЧИНИ

***Анотація.** Пропонуються шляхи побудови регіонального агломеративного кластера як регіональної інноваційної системи, яка представлятиме собою мережу галузевих кластерів, інноваційних систем та інноваційних структур регіону і забезпечуватиме стійкий розвиток усіх сфер його діяльності.*

***Ключові слова:** мережа галузевих кластерів, регіональна інноваційна структура, регіональний агломеративний кластер*

Ivanchenko G.

## CLUSTER MODELS OF THE DROHOBYCH REGION INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

***Summary.** Applied approaches for development of regional agglomerative cluster building as a network of branch clusters and regional innovative structures are proposed. This regional agglomerative cluster will support stable development of all its sectors of economic activity.*

***Keywords:** network of branch clusters, regional innovative structures, regional agglomerative cluster*

### 1. Вступ

Дослідження кластерних моделей розвитку інфраструктури Регіональної агломерації “Дрогобиччина” зумовлене незбалансованістю економічного розвитку Дрогобиччини, оскільки тут розвиток одного міста суперечить розвитку іншого та регіону загалом. Збалансування розвитку агломерації вимагає проведення відповідних наукових досліджень, розроблення та реалізації нових організаційно-управлінських та правових механізмів регуляції розвитком, побудови нових інтеграційних моделей, зорієнтованих на підвищення економічного ефекту підприємств регіону і на збереження здоров'я людини. Одним із найбільш ефективних методів динамічного розвитку конкурентноспроможної регіону є створення галузевих кластерів.

Питання кластерних утворень одні із найскладніших питань сучасної економічної науки. Вагомий внесок у їх розв'язання здійснив М.Портер, який власне і ввів поняття кластера в теорію управління [12; 13]. А.Чандлер виділив наслідки кластеризації економіки [20]. Серед дослідників у формалізації теорії кластерів слід виділити також К. Стейна [21], А. Маршалла [9] та ін.

З-поміж українських учених, у роботах яких висвітлюються проблеми організації та управління кластерами, ефективності діяльності кластерів та їх вплив на зростання макроекономічних показників варто виділити праці М. Войнаренка [2], В. Горлачука [3], І. Писаревського [11], А. Тищенка [15], В. Федоренка та інших [16]. Дослідники систематизували питання формування кластерних утворень, узагальнили світовий досвід їх функціонування, розкрили питання просторової організації кластерів, обґрунтували шляхи підвищення ефективності кластерів. Однак більшість досліджень стосується безпосередньо формування туристських кластерів, тоді як проблеми побудови кластерних моделей розвитку

інфраструктури регіонів залишаються слабо вивченими. Тому з метою відпрацювання стратегії збалансованого інноваційного розвитку Регіональної агломерації “Дрогобиччина” шляхом побудови кластерних моделей інтеграції її інфраструктури у роботі поставлено за мету провести аналіз: інноваційної моделі збалансованого розвитку агломерації та регіону загалом; фундаментальних і прикладних проблем організаційного моделювання регіональних інноваційних структур; шляхів формування інноваційного середовища, організації інноваційних та інтеграційних процесів у всіх сферах діяльності регіону та впровадження у економіку регіону сучасних, науково обґрунтованих підходів до технологічних змін та інноваційних процесів, удосконалення системи підготовки та перепідготовки інноваційних кадрів; підходів до створення організаційно-економічного забезпечення ресурсних, технологічних, продуктових, ринкових, управлінських та організаційних інновацій в умовах агломерації, для забезпечення регіону енерго- та ресурсозберігаючими, наукомісткими технологіями; оптимізації руху інформаційних потоків та керуючих впливів в агломерації, розроблення і впровадження нових інформаційних технологій, забезпечення її інтелектуальними та інформаційними ресурсами; методологічних підходів щодо включення усіх сфер діяльності агломерації у горизонтальні та вертикальні інноваційні цикли.

### 2. Умови формування регіонального агломеративного кластера як регіональної інноваційної системи Дрогобиччини

З метою забезпечення стійкого розвитку усіх сфер діяльності Регіональної агломерації “Дрогобиччина” слід виділити такі основні напрями її діяльності:

- створення та забезпечення ефективної діяльності рекреаційної, медичної та освітньої інноваційних систем Дрогобиччини;

- створення архітектурно-будівельної, машинобудівної, нафтопереробної та аграрної інноваційних структур;

- створення регіонального високотехнологічного та екологічного підприємства з утилізації твердих побутових відходів;

- організацію процесів з сучасної модернізації регіональних очисних споруд шляхом введення замкнутого циклу очистки та перероблення відходів;

- створення у регіоні системи з високотехнологічного виробництва та реалізації біодизельного пального;

- оптимізація маршрутів перевезення пасажирів та використання екологічних транспортних засобів;

- сприяння у розробленні та супровід при реалізації високотехнологічного та екологічного будівництва транспортних споруд;

- формування та супровід при реалізації регіонального портфеля інноваційно-інвестиційних пропозицій та проектів;

- формування механізму інформаційного та фінансового супроводу інноваційно-інвестиційних проектів.

Все це сприятиме побудові регіонального агло-

меративного кластера як регіональної інноваційної системи, яка представлятиме собою мережу галузевих кластерів, інноваційних систем та, відповідно, інноваційних структур регіону і забезпечуватиме стійкий розвиток усіх сфер його діяльності [10; 12; 13; 19]. Тобто інноваційна система регіональних агломерацій (рис. 1) – це сукупність взаємозв'язаних організацій (структур), зайнятих виробництвом і комерціалізацією інноваційних продуктів та продукції у межах границь агломерацій, малих і великих підприємств, університетів, лабораторій, технопарків, технополісів, інкубаторів та інноваційних центрів, а також інститутів правового, фінансового й соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси.

Регіональні галузеві кластери, складовими яких будуть інноваційні системи та структури, представлятимуть собою сукупність виробничих, сервісних, допоміжних кластерів та кластерів, що забезпечують життєдіяльність економіки регіону. В основу побудови інноваційної системи регіональної агломерації „Дрогобиччина” (ІСРАД) пропонується покласти функціональну модель інноваційного процесу (рис. 2) [10], складові якого можуть знаходитись на різних рівнях організації ІСРАД, щоб забезпечувати стійкий розвиток кожній галузі та агломерації загалом.

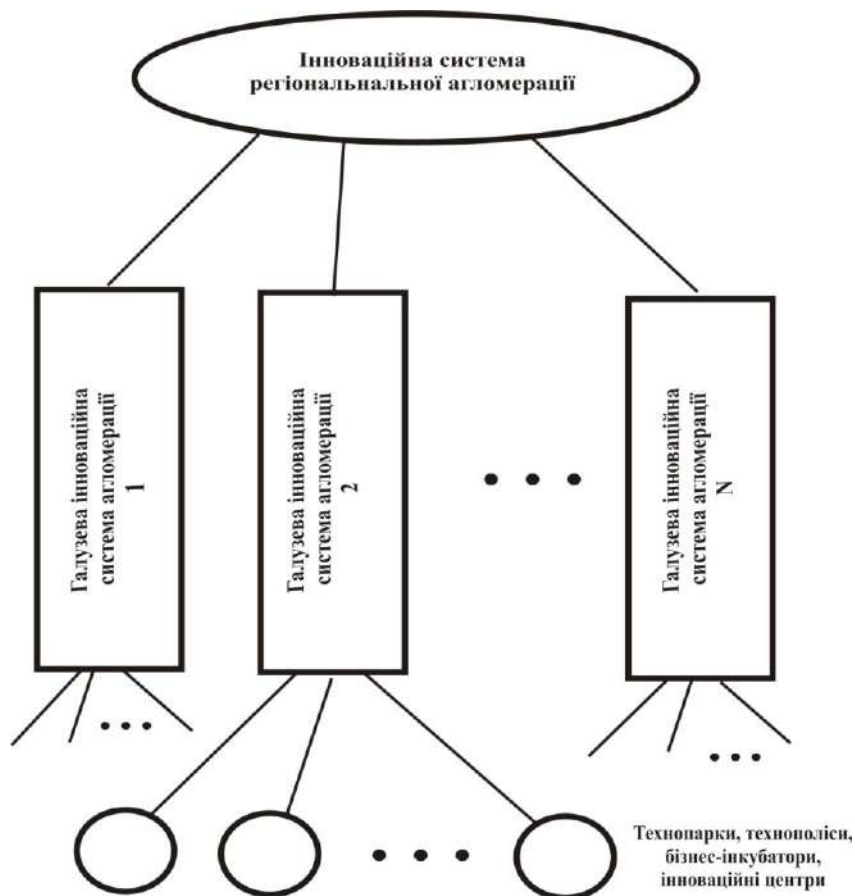


Рис. 1. Модель інноваційної системи регіональної агломерації

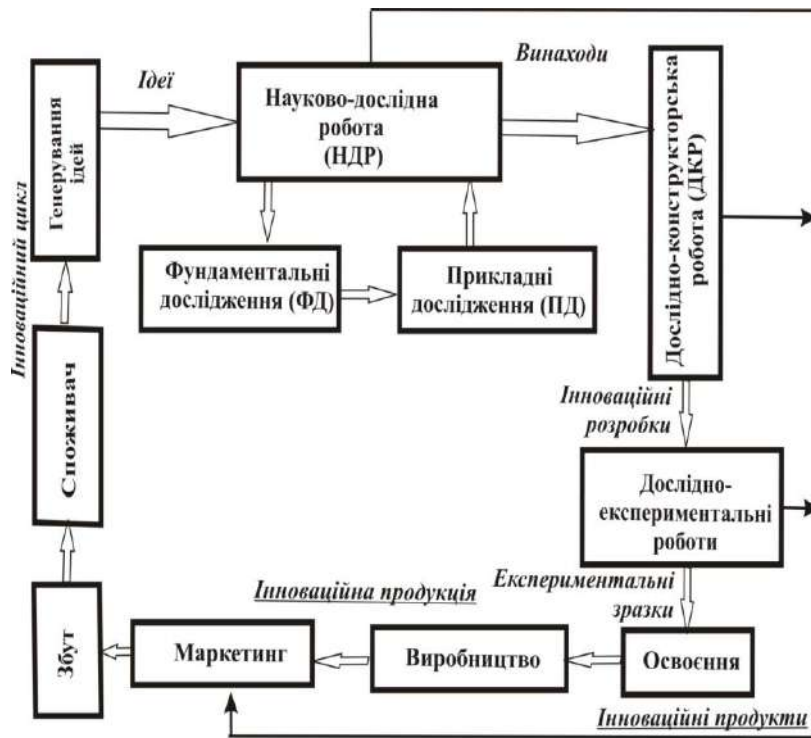


Рис. 2. Структура інноваційного процесу

Побудову ж інноваційних структур, пропонується проводити на основі організаційної моделі, представленій на рис. 3. Оскільки їх ефективність залежить від організації управління ними, слід коротко зупинитись на аналізі систем управління ІС [1; 10].

здійснює вплив зовнішнє середовище, інша система чи підсистема. Підмножина властивостей об'єкту, якою володіє дослідник в тому чи іншому аспекті, на які діють параметри із множини входів та які, своєю чергою, впливають на показники (параметри,

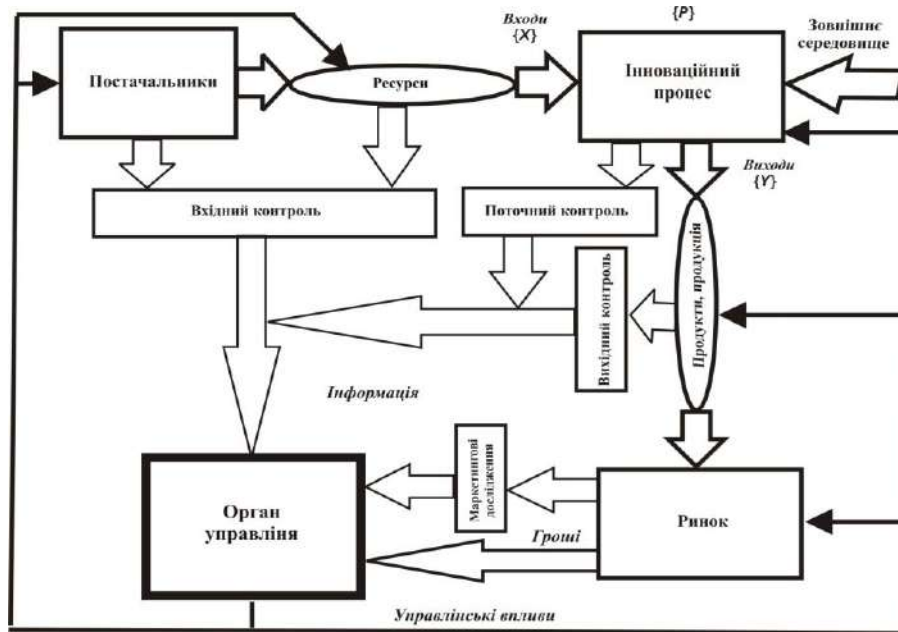


Рис. 3. Модель інноваційної структури

Модель системи управління у загальному випадку описується як - вхід  $\{X\}$ , процес  $\{P\}$ , вихід  $\{Y\}$ , або  $S:\{X,P,Y\}$ , де елементи множини  $X$  представляють собою підмножину (вибірку) з множини ознак (властивостей) об'єкту управління, на який

ознаки, властивості) зовнішнього середовища, в кібернетичних системах розглядаються в якості виходів  $Y$ . Звичайно, елементи множин  $\{X\}$  та  $\{Y\}$ , змінюючи свої значення в часі, у конкретний момент часу можуть знаходитись у певному стані.



У ІС в якості входів  $\{X\}$  можуть виступати трудові та природні ресурси, інформація, енергія, матеріали, технологічне обладнання та капітал; процесом  $\{P\}$  можна вважати інноваційний процес чи його складові: науково-дослідну, дослідно-конструкторську та дослідно-експериментальну роботи, технологічні процеси виробництва, маркетингу та збуту інноваційних продуктів чи продукції; виходами  $\{Y\}$  – інноваційні продукти та продукцію, прибутки, ефективність діяльності та ріст ІС, задоволення потреб співпрацівників тощо. Тобто ІС можна вважати відкритими та керованими системами. Процеси в системах управління - це множина впорядкованих операцій  $O_i$ , що забезпечують перехід від початкового стану входу  $X_o$  до кінцевого стану виходу  $Y^*$  - мети системи. Відношення між станами входу і виходу кібернетичної моделі можна представляти математичними моделями та використовувати їх для оцінки, аналізу та прогнозування станів ІС.

В якості об'єктів управління в ІС виступають інноваційні процеси, а суб'єктів управління – органи управління. Органи управління слідкують за станами інноваційних процесів на основі вхідного, поточного та вихідного контролів, з метою прийняття оптимальних управлінських рішень та забезпечення самоорганізації ІС. В орган управління поступає також інформація від служб, які слідкують за інформаційними станами зовнішнього середовища та ринку, останнє вимагає включення в структуру ІС служби маркетингу, яка б здійснювала належні маркетингові дослідження.

Оскільки ефективний розвиток ІС без мети неможливий, то їх доцільно віднести до систем з необмежено цільовим розвитком [10]. Для них не повинно існувати кінцевого стаціонарного інтервалу, оскільки й об'єкту управління (інноваційному про-

цесу), і органам управління, що входять у склад ІС, властивий необмежений характер розвитку. Розвиток ІС залежить від їх інтеграції в горизонтальні та вертикальні інноваційні цикли, взаємодії між рівнями ІС. Тому регіональні ІС пропонується моделювати мережною моделлю у вигляді кластерної, територіально-ієрархічної моделі, як одної з різновидностей мережних моделей, складовими якої можуть бути регіональні інноваційні системи.

### 3. Методологія побудови регіональних інноваційних систем як регіональних кластерів

Регіональна агломерація “Дрогобиччина” як асоціація міст (Борислава, Дрогобича, Стебника, Трускавця, селища міського типу Східниці) та територіальних громад Дрогобиччини (Свідоцтво № 6 від 29 березня 2005 р., видане Львівським обласним управлінням юстиції) створювалась з метою активізації процесів побудови інноваційних структур у всіх сферах діяльності регіону, багатому на рекреаційні ресурси. Оскільки розвиток економіки Дрогобиччини впродовж століть привів до того, що розвиток одного міста почав перечити розвитку іншого та регіону загалом, через низьку екологічність підприємств хіміко-технологічного та машинобудівного комплексів. Тому регіональна агломерація “Дрогобиччина” проектувалась як регіональна інноваційна система, у якій, наприклад, рекреаційна інноваційна система представлятиме собою окремий оздоровчий, рекреаційно-туристичний кластер. Де під кластером розуміється неформальне об'єднання організацій і фірм, зв'язаних між собою технологічно й економічно за ознакою географічної близькості.

Побудова регіональних ІС за запропонованими підходами дозволяє їх оптимізувати, включати у їх склад усі необхідні компоненти [4-8; 18-; 19; 22; 23], а саме:

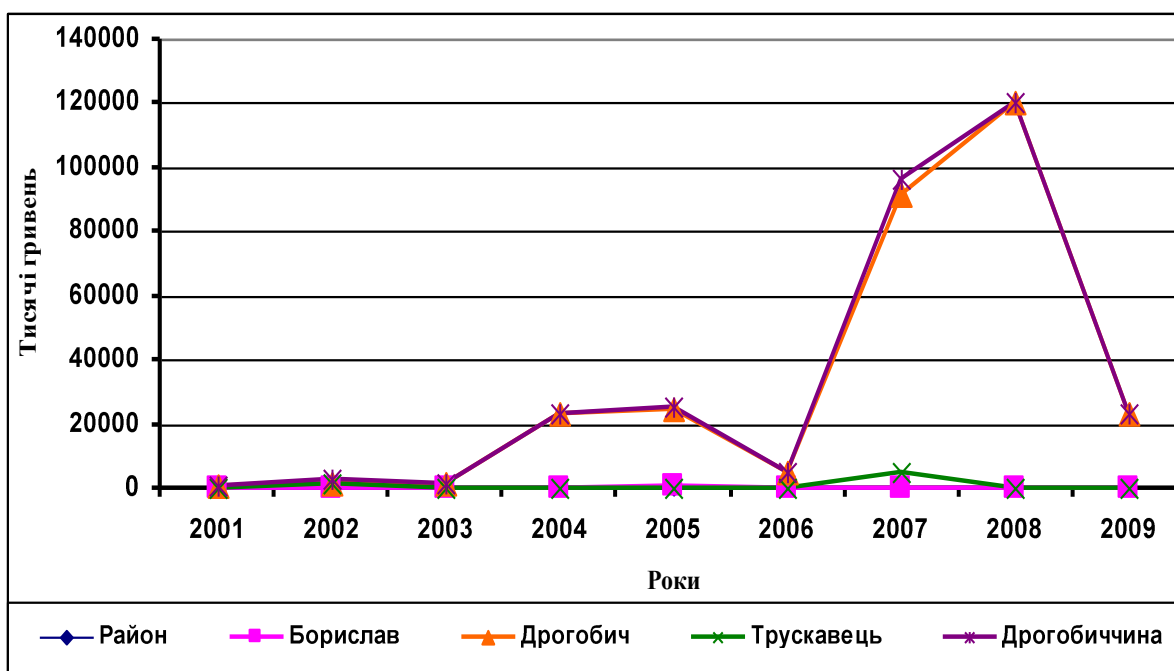


Рис. 4. Динаміка обсягу фінансування інноваційної діяльності на Дрогобиччині

1. Структури, що виробляють інноваційну політику та здійснюють державне регулювання інноваційною діяльністю.

2. Структури, спрямовані на забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності нематеріальними ресурсами:

-освітні заклади, куди входять заклади загальної освіти, підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації кадрів, які в сукупності виконують функцію відтворення, накопичення та зростання якості людського потенціалу – ключового ресурсу інноваційної діяльності;

-системи інформаційного забезпечення, яка складається з різнопланових інститутів: закладів, організацій (спілки підприємців), комунікативних заходів (ярмарки, виставки, семінари), банків та баз даних, інформаційних мереж, масивів фахової літератури, заходів з поширення знань через засоби масової інформації, актів неформального спілкування тощо, які в сукупності виконують функцію накопичення, систематизації, аналізу та поширення інформації, необхідної для інноваційної діяльності.

3. Структури, які приймають безпосередню участь у процесі створення, комерціалізації і практичного використання нових знань:

-система вироблення нових знань, представлена, головним чином, науковими академічними та вищими освітніми закладами, зорієтованими на проведення науково-дослідної роботи (НДР), зокрема фундаментальних та прикладних досліджень, зорієтованих на збагачення людства новими знаннями та постачання інформації для генерування інноваційних ідей системою трансферу нових знань;

-система трансферу нових знань, до якої належить частково державні науково-дослідні, дослідно-конструкторські установи, їх експериментальні та експериментально-виробничі підрозділи та відповідні підрозділи бізнесу, малі новаторські фірми, а також мережа бізнес-інкубаторів, технопарків та технополісів, малих і середніх інноваційних центрів, агенцій із трансферу технологій тощо, які в сукупності забезпечують системне перетворення знань

на нові більш ефективні способи використання ресурсів, а також адаптацію їх до практичного застосування традиційними ринковими суб'єктами;

-система практичного використання нового знання, до якої можуть належати широкі верстви ринкових агентів, які приймають участь у масовому застосуванні, удосконаленні та подальшому поширенню нових технологій. Вони виступають генераторами імпульсів щодо формування напрямів наукового пошуку суб'єктами системи комерціалізації нових знань.

4. Структури, спрямовані на забезпечення інноваційної діяльності матеріальними ресурсами з державних та ринкових джерел:

-система підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, яка спрямована на створення сприятливих умов для першочергового ресурсного забезпечення визначених на державному рівні декількох базових напрямів інноваційної діяльності, від успішної реалізації яких залежить розвиток інших напрямів та конкурентоспроможність держави у довгостроковій перспективі. Інституційним кістяком цієї системи є заклади, що визначають пріоритетні інноваційні проекти державного рівня, державні установи, що курують процеси прямого ресурсного забезпечення цих проектів, важелі державної політики, що стимулюють спрямування ресурсів приватного сектору на реалізацію пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;

-ринкова ресурсна інфраструктура інноваційної діяльності, яка представлена мережею інвестиційно-інноваційних закладів та лізингових компаній, що у сукупності виконують функцію акумулювання матеріальних (перш за все фінансових) ресурсів, переважно з ринкових джерел, і їх спрямування на забезпечення реалізації інноваційних проектів. Суб'єкти ринкової інфраструктури, як правило, надають ресурсне забезпечення тим інноваційним проектам, які мають принести соціальний та економічний ефекти у коротко- або середньостроковій перспективі, ризики яких не перевищують певної

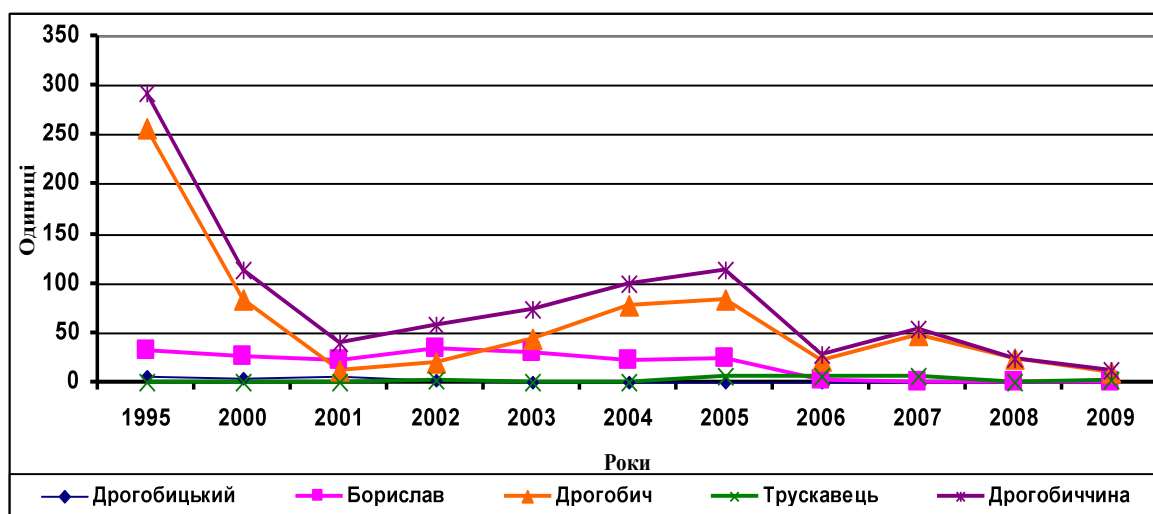


Рис. 5. Динаміка кількості використаних об'єктів інтелектуальної власності на Дрогобиччині

межі або забезпечуються активами компанії-претендента на ресурс. Новим специфічним інститутом ринкової інфраструктури інноваційної діяльності є венчурний капітал, який надає довгострокові інвестиції, без вимог щодо гарантій повернення вкладених коштів, і супутні консультативні послуги малим високоризиковим фірмам в обмін на неконтрольний пакет акцій фірми-донора.

5. Структури, що в умовах глобалізації посилюють інтеграційні процеси між системами створення, трансформації та практичного використання нового знання, здійснюють аналіз міжнародних потоків знань, організують імпорту технологій, патентів, ліцензій, технологічні альянси між фірмами-резидентами різних держав, міжнародну торгівлю

зитивну динаміку прибутку від використання винаходів, промислових зразків та раціоналізаторських пропозицій, особливо м. Борислав [6].

Динаміка обсягу реалізованої інноваційної продукції (рис. 6) [6] в агломерації позитивна. Сьогодні акцент в основному ставиться на впровадження та реалізацію тих об'єктів інтелектуальної власності, які приносять швидку віддачу на швидкокоупні інновації.

#### 4. Висновки

Організація інноваційної діяльності в агломерації вимагає глибоких подальших досліджень, наукових підходів до управління нею, створення інноваційних структур у всіх сферах діяльності регіону та інтеграції їх у національну та міжнародні інноваційні системи. Тільки таким чином можна забез-

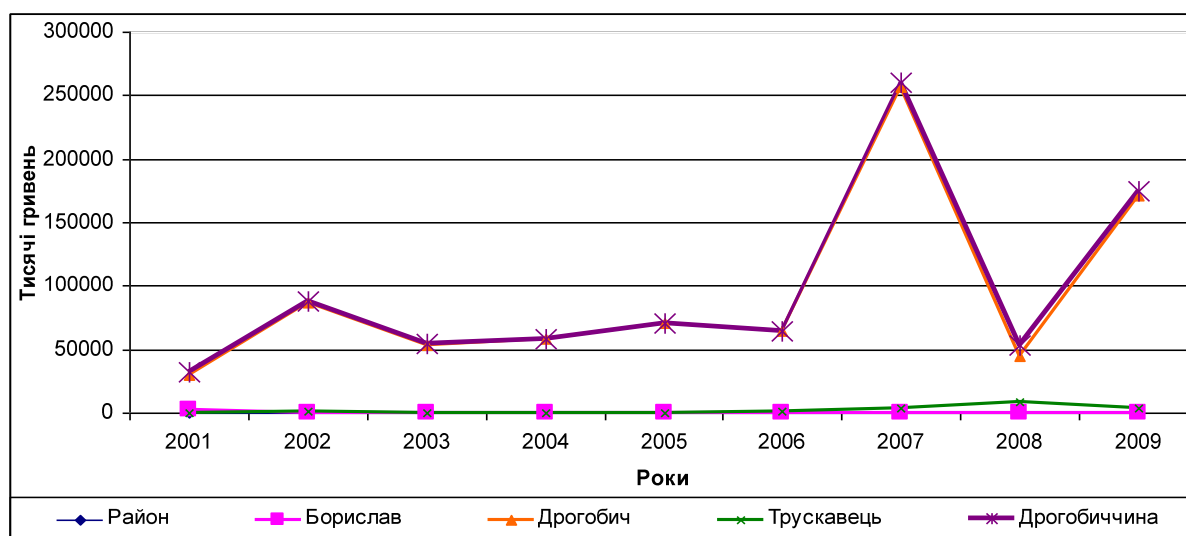


Рис. 6. Динаміка обсягу реалізованої інноваційної продукції на Дрогобиччині

консалтинговими послугами, прямі іноземні інвестиції, спільні міжнародні інноваційно-інвестиційні проекти, публікації тощо.

Запропонована методологія побудови регіональних інноваційних систем як регіональних кластерів може сприяти системному становленню інноваційної інфраструктури регіонів, ефективність функціонування якої зумовлює залучення до інноваційних процесів широкого кола різнопрофільних науково-дослідних та підприємницьких структур, що знаходяться у різних регіонах України та інших країн.

Аналізуючи, з метою побудови регіональних інноваційних систем на Дрогобиччині, інноваційну діяльність Дрогобицького району, м. Борислав, м. Дрогобич, м. Трускавець та Дрогобиччини загалом, динаміку обсягу фінансування інноваційної діяльності (рис. 4) [6], можна дійти висновку, що достатньо сприятливі умови для інноваційної діяльності у агломерації створює місто Дрогобич та частково місто Трускавець.

Досліджуючи патентно-ліцензійну діяльність за останні роки, слід зазначити, що динаміку використання об'єктів інтелектуальної власності на Дрогобиччині загалом можна вважати негативною, хоча міста Дрогобич, Борислав і частково Трускавець використовували об'єкти інтелектуальної власності (рис. 5) і при тому вони сформували достатньо по-

печити стійкий розвиток економіки агломерації. Оскільки у обсязі реалізації інноваційної продукції та у прибутку від використання об'єктів інтелектуальної власності на Дрогобиччині в останні роки помічено позитивну динаміку, що характерно для створення сприятливого клімату для інноваційної діяльності, то активізація цієї діяльності зумовлює формування відповідного інноваційного середовища шляхом побудови територіальної інноваційної системи на зразок агломеративного кластера.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бусленко Н. П. Лекции по теории сложных систем / Н. П. Бусленко, В. В. Калашников, И. Н. Коваленко – М. : Сов. радио, 1973. – 439 с.
2. Войнаренко М. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27–30.
3. Горлачук В. В. Кластерна модель розвитку туризму в місті / В. В. Горлачук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Npchdu/Economy/2009\\_96/96-14.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Economy/2009_96/96-14.pdf).
4. Гуриева Л. К. Национальная инновационная система России: модели и инфраструктура / Л. К. Гуриева. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.viu-online.ru](http://www.viu-online.ru)

5. Иванова Н. Национальные инновационные системы / Н. Иванова // Вопросы экономики. – 2001. – № 7. – С. 59–70.
6. Иванов В. Актуальные проблемы формирования Российской ИС / В. Иванов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.opes.ru
7. Кузнецова І. С. Національна інноваційна система та її становлення в Україні / І. С. Кузнецова. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: www.cvti.kiev.ua
8. Кусраев А. Г. Интеллект народа и образ жизни / А. Г. Кусраев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.darial-online.ru
9. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – К.: Изд-во "Прогресс", 1993. – 234 с.
10. Одрехівський М. Маркетингово-орієнтоване управління рекреаційними інноваційними підприємствами / М. В. Одрехівський. – Дрогобич: РВ ДДПУ, 2009. – 488 с.
11. Писаревський І. М. Кластерні об'єднання як ефективний шлях розвитку туризму в місті (світовий досвід). Туризм і місто: досвід, проблеми та перспективи / За заг. ред. І.М. Писаревського; Харків. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харків: ХНАМГ, 2011. – 284 с.
12. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
13. Портер М. Конкуренция : учеб. пособие / М. Портер; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом „Вильямс”, 2001. – 495 с.
14. Статистичний щорічник Львівської області за 2007 рік. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2008. – Частина 2. – 314 с.
15. Тищенко А. Н. Особенности формирования туристского кластера. Социально-экономическое

развитие Украины и её регионов: проблемы науки и практики / А. Н. Тищенко, Н. Б. Петрова. – Харьков: ИД „Инжэк”, 2010. – 323 с.

16. Федоренко В. Г. Кластеры – системный инструмент підвищення конкурентоспроможності економіки / В. Г. Федоренко, А. Ф. Гойко, В. Б. Джабейло // Економіка та держава. – 2007. – № 9. – С. 6–9.
17. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України / Л. І. Федулова, М. Т. Пашута // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 35–47.
18. Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України / М. В. Шарко // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 25–30.
19. Asheim B. Location, agglomeration and innovation: Towards regional innovation system in Norway / B. Asheim, A. Isaksen // STEP GROUP Report 13 – 96. – Oslo, 1996. – 64 p.
20. Chandler, Alfred D. Jr., The Essential Alfred Chandler: Essays Toward a Historical Theory of Big Business, Harvard Business School Press, 1988. – 485 p.
21. Steinle C., Schiele H. When do industries cluster? A proposal on how to assess an industry's propensity to concentrate at a single region or nation // Research Policy. – 2002. – Vol. 31. – Issue 6. – P. 849–858.
22. Freeman C. Continental, National and Sub-National Innovation Systems Complementarity and Economic Growth / C. Freeman // Research Policy. – 2002. – № 31. – P. 191–211.
23. Lundvall B. National System of Innovation: towards a theory of innovation and interactive learning / B. Lundvall. – London: Frances Printer, 1992. – 157 p.

УДК 330.322:332.1

Колянко О. В.

## ПРИНЦИПИ ТА ЕТАПИ ПОБУДОВИ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ

*Анотація.* Визначено доцільність побудови регіональних інвестиційних моделей. Розглянуто принципи та етапи їх побудови. Здійснено типізацію інвестиційних моделей.

*Ключові слова:* інвестиційні моделі, регіональний розвиток, інвестиційна політика, моделювання

Kolyanko O.

## PRINCIPLES AND STAGES OF DEVELOPMENT OF REGIONAL INVESTMENT MODELS

*Summary.* Feasibility of development of regional investment models is discussed. Basic principles and stages of this process are considered. Classification of investment models is provided.

*Keywords:* investment models, regional development, investment policy, modelling

### 1. Вступ

Динамічний розвиток економіки країни базується на інвестиційній діяльності, оскільки без цього неможливо здійснити прогресивні, структурні зрушення в економіці, інноваційне оновлення її реального сектора, підвищити конкурентоспроможність та забезпечити сталий соціально-економічний роз-

виток як регіонів, так і держави загалом. Необхідною умовою вирішення цих завдань є залучення коштів вітчизняних та іноземних інвестицій в економіку України.

В умовах гострої міжнародної конкуренції на ринку капіталів, внаслідок постійного перевищення попиту над їх пропозицією, важливою та актуаль-

ною проблемою є формування сприятливого інвестиційного середовища, тобто створення умов для підвищення інвестиційної активності вітчизняних та іноземних суб'єктів підприємницької діяльності.

Вагомий внесок у вивчення проблем здійснили такі вітчизняні науковці як Ю. Н. Бажал, С. І. Бандур, П. Ю. Беленький, І. А. Бланк, С. І. Бойко, О. В. Гаврилук, В. М. Геєць, М. С. Герасимчук, В. І. Голикова, Б. В. Губський, М. І. Долішній, Т. А. Заяць, С. М. Злупко, Б. А. Карпінський, Б. Є. Кваснюк, Т. С. Клебанова, С. А. Кораблина, М. І. Крупка, М. Д. Лесечко, І. І. Лукінов, Д. Г. Лук'яненко, В. І. Ляшенко, В. К. Мамутов, А. І. Мокій, А. С. Музиченко, Є. Г. Панченко, А. А. Пересада, С. М. Писаренко, В. П. Письмак, Я. О. Побурко, С. К. Реверчук, В. Р. Сиденко, Т. М. Степанкова, І. В. Терон, А. С. Філіпенко, О. М. Чемерис, Н. Г. Чумаченко, В. Я. Шевчук, І. М. Школа та ін.

В Україні проблеми інтенсифікації інвестиційних процесів неодноразово ставали предметом наукових пошуків, які здебільшого стосувалися дослідження макроекономічних чинників інвестиційної привабливості, розробки інструментів залучення іноземних інвестицій, аналізу окремих аспектів інвестиційних процесів на загальнодержавному та регіональному рівнях.

## 2. Огляд літературних джерел

Вагомий внесок у вивчення проблем інвестування, наукового дослідження методів залучення інвестицій та формування шляхів підвищення ефективності їх використання, як у галузевому так і в національному аспектах, здійснили такі вітчизняні науковці як Ю. Н. Бажал, С. І. Бандур, П. Ю. Беленький, І. А. Бланк, С. І. Бойко, О. В. Гаврилук, В. М. Геєць, Б. В. Губський, Б. Є. Кваснюк, М. А. Козоріз, Л. А. Мармуль, А. І. Мокій, А. А. Пересада, Б. І. Пшик, С. К. Реверчук, А. С. Філіпенко та ін.

На сьогодні є об'єктивна необхідність вирішення проблем з метою запуску механізму економічного зростання, основою якого повинна стати активізація інвестиційної діяльності, яка вимагає концентрації інвестиційних ресурсів та розвитку потенційно конкурентоспроможних виробництв та вирішення нагальних економічних і соціальних проблем.

У сучасних економічних дослідженнях широко застосовується метод моделювання, який є одним з важливих універсальних методів наукового пізнання та дослідження у багатьох галузях новітньої науки. Загальновідомо, що модель – це аналог оригіналу. Повна тотожність з оригіналом, не повторюючи його. В іншому випадку, саме моделювання втрачатиме сенс.

А. Г. Гранберг уточнює: “Модель – це матеріальний чи мислено представлений об'єкт-оригінал, безпосереднє вивчення якого дає нові знання про об'єкт-оригінал” [3]. Але економічні оригінали надзвичайно складні. Завдання моделі – спростити їх до рівня, який допоможе вивчати, прогнозувати розвиток окремих ознак оригіналів. Якими ж повинні бути економічні чи інвестиційні моделі? Що ж слід розуміти під економічними моделями загалом та під інвестиційними зокрема?

У “Словнику сучасної економічної теорії” під моделлю розуміється формальна чи неформальна схема аналізу. Яка намагається абстрагуватися від

труднощів реального світу, але зберегти характеристики економічної системи, котрі дозволяють зрозуміти поведінкові, організаційні та технічні взаємозв'язки, що лежать в основі досліджуваної системи. Такі моделі, на думку М. Максиміліана, автора зазначеної вище праці, покликані полегшити пояснення економічних явищ і розробку економічних прогнозів [7, с. 238]. На нашу думку, таке визначення неточне. Адже як можна ототожнювати “формальну чи неформальну схему аналізу” з “аналогом оригіналу”, в якості якого завжди виступає економічна складова територіальної суспільної системи конкретного ієрархічного рівня. Вважаємо, що модель – це сукупність визначених параметрів, які відображають конкретні характеристики досліджуваного об'єкту (явища чи процесу). ці параметри можуть бути виражені числами, словами-описами, логічними конструкціями, графічними схемами та блок-схемами, комп'ютерними базами даних тощо.

В історичному плані виділяють три покоління економіко-математичних моделей [5, с. 774-784; 4, с. 60-61]. Перше покоління – економіко-математичні моделі лінійного програмування, а саме моделі оптимізаційного чи оптимізаційно-балансового типу з чітко заданими обмеженнями по планових ресурсах і критерієм оптимальності, як єдиної мети досягнення результату управління. Друге покоління відрізнялося появою імітаційних, ігрових, нечислових, імовірнісних моделей та моделей нечітких категорій і множин. Вони передбачали оптимізацію по декількох критеріях, варіювання цільової функції та обмежень, використання результату однієї моделі й інші. Між окремими моделями допускалося залучення експертів, користувачів, які управляли послідовністю підключень блоків моделей, задавали параметри моделювання, здійснювали інтерактивний режим. Третє покоління моделей базується на поєднанні двох зазначених підходів (математичного й імітаційного) з структурно-логічним і комп'ютерно-інтелектуально-експериментальним. У цих моделях фактори і зв'язки визначаються і видозмінюються в необхідному напрямку за допомогою закладених у комп'ютері правил, процедур, нормативів, заснованих на методах штучного інтелекту [1]. Такі моделі дозволяють перейти до принципово нової фази економічного аналізу з іншим за глибиною охоплення способом опису економічних об'єктів – комп'ютерно-експериментальної економіки. Повнота опису забезпечується, як за рахунок деталізації частин системи, так і за рахунок стратифікованого представлення її у виді ієрархії моделей різного ступеня деталізації.

Будь-яка економічна модель чи її визначення, як зазначав ще М. Фрідман, є цікавими не стільки теоретичним оздобленням скільки практичною результативністю. Відсутність практичної результативності є характерною ознакою для багатьох розроблених на сьогоднішній день економічних моделей макrorівневого характеру, деякі з відомих в економічній теорії моделей стали вже неприйнятними в сучасному глобалізованому світі, а також лише невелике їх число може бути застосоване в дослідженнях на регіональному рівні.

Особливої ваги та необхідності набуває розробка ефективних інвестиційних моделей розвитку ре-

гіону, які б були узгоджені з стратегією розвитку України в цілому і відповідного регіону зокрема, мали цільовий характер, враховували б передовий вітчизняний і закордонний досвід побудови таких моделей та спиралися на серйозний методологічний фундамент.

### 3. Інвестиційні моделі

Важливість побудови регіональних інвестиційних моделей полягає у забезпеченні реалізації довгострокових інвестиційних цілей соціально-економічного розвитку регіону; здійсненні адекватної оцінки інвестиційного потенціалу регіону і можливостей маневрування ним; врахуванні імовірних варіантів розвитку факторів інвестиційного клімату та мінімізації їх негативного впливу для економіки; відображенні переваг і недоліків розвитку регіону. Інвестиційні моделі повинні лежати в основі стратегічних розробок соціально-економічного розвитку регіону

Процес побудови інвестиційних моделей регіонального розвитку передбачає організацію робіт у розрізі таких етапів: підготовчого (дослідження інвестиційного потенціалу та кон'юнктури ринку), оціночно-пошукового (відстеження тенденції відповідності потреб в інвестиційних ресурсах наявному інвестиційному потенціалу регіону), цільового (визначення і обґрунтування пріоритетних напрямків залучення інвестицій), селективного (прогнозування потреб, можливостей використання інвестицій та окреслення інвестиційних моделей), реалізації і верифікації (оцінка результативності моделей, моніторинг їх реалізації та коректування).

Важливою проблемою побудови інвестиційних моделей регіонального розвитку є недостатність інформації про фінансові результати діяльності підприємств малого бізнесу, поширення різних форм тіньової економіки, а також перехід статистики на нову методологію, що ускладнило побудову динамічних рядів через неспівставність даних.

Особливостями моделювання інвестиційних процесів перехідного періоду є хаотичний характер економічних процесів і зміна „правил гри”, непослідовна економічна політика, поява нових, непередбачених, таких що не підлягають жорсткому контролю й опису факторів і зв'язків. Крім того, процес ускладнюється унікальністю такого переходу для кожної держави, необхідністю врахування кризових ситуацій, наслідками руйнування попередніх економічних зв'язків. Дані умови ускладнюють моделювання регіонального розвитку, в тому числі інвестиційного клімату.

При всьому розмаїтті існуючих економічних моделей їм бракує концептуальної комплексності, яка б дозволяла ув'язати економічні процеси, що відображають фінансову, інвестиційну, виробничу, зовнішньоторговельну, соціальну політику держави в єдину цілісну модель. Натомість, розповсюдженими є принципи поетапного коректування економічної політики на базі прогнозних еталонних моделей, тобто моделей бажаного розвитку економічних процесів.

Інвестиційні моделі – це вид економічних моделей. Багато дослідників, у тому числі Б. В. Губський пропонують здійснювати моделювання інвестиційної діяльності в системі макропараметрів, тобто за допомогою макроекономічних моделей [2]. Справедливим є те, що в більшості економічних теорій інвестиції розглядаються як невід'ємна частина будь-якої економічної системи (табл. 1).

Але інвестиційні процеси, явища, навіть сама інвестиція є окремими системами, моделювання яких особливо важливе з огляду на необхідність дослідження особливостей функціонування цих систем та впливу специфічних факторів їх формування. На нашу думку, інвестиційною є лише така модель, яка є відображенням оригіналу інвестиційного процесу (наприклад, формування інвестиційних ресурсів), інвестиційного явища (наприклад, інвестиційного клімату), інвестиційного об'єкту (сама інвестиція). Інвестиційна модель не може не бути присутньою в складі економічної моделі, що впливає з закону загальної теорії систем. Інакше кажучи, вивчення інвестиційних явищ та процесів поза конкретною економічною системою є абсурдним, а побудова інвестиційних моделей поза економічними моделями є беззмістовною. Але інвестиційні моделі – це моделі відносно самостійних систем у суперсистемі – економіці. Формальна модель нагромадження інвестиційних ресурсів регіону, яка базується на дослідженні тенденцій трансформації структури інвестиційних ресурсів конкретного регіону, дозволить здійснювати прогноз обсягів інвестицій, формувати кластери регіонів за структурою інвестиційних ресурсів та оптимізувати їх величину шляхом корегування частки інвестицій з державного та місцевого бюджетів. При моделюванні потреби в іноземних інвестиціях необхідно враховувати умови кредитної та інвестиційної безпеки країни чи регіону.

Практична корисність інвестиційних моделей, які будуються на основі сценаріїв розвитку регіону зумовлена необхідністю розробки стратегії дій, вибору пріоритетних напрямів регіонального розвитку. Сценарний підхід побудови інвестиційних моделей (простої і лінійної екстраполяції, ендогенної, екзогенної та змішаної) дозволяє описувати безліч траєкторій розвитку регіону без застосування жорстких формалізованих методів аналізу.

Потреба посилення впливу на процес залучення інвестицій та прогнозування ефективності управлінських рішень щодо поліпшення інвестиційного клімату регіону зумовила необхідність побудови ситуаційно-цільових інвестиційних моделей. Такі економетричні моделі оцінки впливу факторів формування інвестиційного клімату на інтенсивність процесів інвестування показали, що найбільш визначальними факторами є активізація споживчого потенціалу, розвиток економіки, високий рівень соціально-політичного стану, інфраструктури та інституційного забезпечення, а також такі суб'єктивні фактори, як присутність іноземних інвесторів та ефективність інвестування.

Типи інвестиційних моделей, їх роль та місце в складі економічних моделей

Назва моделі	Економічна	Тип моделі	Інвестиційна, присутня в складі економічної (її місце)
1	2	3	
Фішера	<i>Формальна</i> В основі якої лежить рівняння обміну $MV=PY$ , де $M$ - кількість грошей, $V$ - швидкість їх обігу, $Y$ - кількість благ, що обмінюються або реальний обсяг виробництва, $P$ - рівень цін	<i>Вербальна</i> При мікроналізі інвестиційної поведінки, за ефектом Фішера, зі збільшенням грошової маси попит на гроші падає і відсоткова ставка знижується, але із зростанням цін попит на гроші знову зростає і рівень ставки підвищується. Тому встановлюється природна норма процентної ставки	
Мульти-шкатора Кейнса	<i>Формальна</i> Відображає взаємозв'язок між приростом інвестицій та збільшенням доходу і показує як приріст інвестицій впливає на приріст виробництва і доходу. $KM=I/\Delta S$ або $KM=I/(1-\Delta C)$ , де $\Delta S$ - гранична схильність до заощаджень, $\Delta C$ - гранична схильність до споживання	<i>Вербальна</i> Обсяги інвестицій залежать від розміру доходу, а отже від величини заощаджень та споживання	
Харрода-Домара	<i>Формальна</i> В основі якої рівняння: $G=S \cdot C$ або $S=G/C$ , де $G$ - темпи економічного зростання, $S$ - відношення капіталу до випуску продукції, коефіцієнт капіталоємності, $S$ - частка заощаджень у національному доході	<i>Формальна</i> Вираз $G/C$ представляє частку чистих інвестицій у національному доході	
Кобба-Дугласа	<i>Формальна</i> Виробнича функція являє собою модель, за якої обсяги виробництва залежать від взаємодії двох факторів: праці і капіталу: $Y=F(L,K)$ , де $Y$ - обсяг виробленого продукту (національного доходу), $L$ - сукупні затрати праці, $K$ - вкладення капіталу	<i>Вербальна</i> Модель на базі виробничої функції може використовуватись для оцінки інвестиційної активності та клімату, а крім того джерел зростання, впливу технічного прогресу, прискорення оновлення основного капіталу та ін.	
Цикл Дж. Кітчана	<i>Аксіоматична</i> Розвинув ідею, що флуктуації ділової активності можна розділити на дві категорії: головні цикли і другорядні	<i>Аксіоматична і вербальна</i> Це відповідно стосується і циклів, і інвестиційної активності	
Адаптивних та раціональних очікувань Р.Джукса	<i>Вербальна і аксіоматична</i> Модель адаптивних очікувань полягає в тому, що фірми коректують свої очікування і дії, виходячи з помилок минулого, тенденцій, підтверджень або упереджень минулих прогнозів. Модель раціональних очікувань базується на більш широкій інформації на базі аналізу та оцінок майбутніх подій, а саме; розглядається як функціонує існуюча економічна модель, які тенденції різних економічних параметрів, імовірні наслідки при запровадженні різних варіантів рішень і як, у зв'язку з цим, можуть зміщуватися основні показники мікроекономіки	<i>Вербальна і аксіоматична</i> Модель на базі виробничої функції може використовуватись для оцінки інвестиційної активності та клімату, а крім того джерел зростання, впливу технічного прогресу, прискорення оновлення основного капіталу та ін.	
Цикли М. Кондратьєва	<i>Аксіоматична</i> Причинами існування короткоциклових циклів є періодичність реінвестування в основний капітал, розвиток інновацій, війни, революції, відкриття нових країн і нових родовищ корисних копалин, золотих копалень і ін.	<i>Аксіоматична і вербальна</i> Періодичність інвестування, відповідно, є залежною і пояснюється наявністю цих короткоциклових циклів	
Цикл К.Джуглара	<i>Аксіоматична</i> Описав цикли ділової активності за їхніми фазами: економічний розквіт, криза і ліквідація	<i>Аксіоматична і вербальна</i> Зайвий капітал, наприклад, у фазі спаду, скорочується через вихід із оновлення і помилки у бізнесі	
Цикл Р.Фріша	<i>Аксіоматична</i> Запропонував маятникову модель циклу, згідно з якою різні події в економіці (шоки) дають поштовх для розхиттування у бік спаду та підйому ділової активності	<i>Аксіоматична і вербальна</i> Відповідно, спад чи підйом інвестиційної активності залежить від подій (поштовхів) в економіці	

Продовження табл. 1

1	2	3
Цикл Дж.Хікса	<p><i>Аксіоматична</i></p> <p>Домінує положення про існування двох бар'єрів (обмежувачів) на шляху рівноважного руху: „стелі“ і „підлоги“. Зростання реальних доходів обмежується верхньою межею („стелею“) і зупиняється при повній зайнятості. В результаті капіталовкладення, які є залежними від приросту доходу скорочуються. А нижній бар'єр пов'язаний з межею скорочення інвестицій, адже вони не можуть впасти до нуля, бо частина з них повинна піти на амортизацію. Чергування періодів зниження та збільшення доходу спричиняє циклічні коливання</p>	<p><i>Аксіоматична і вербальна</i></p> <p>В рамках циклічної економічної моделі, проявляється і циклічна інвестиційна, а саме: інвестиції, які залежні від приросту доходу та втрачують на амортизацію також мають верхню і нижню межу.</p>
Цикл С.С.Лудського	<p><i>Формальна</i></p> <p>Показав, що цикли ділової активності можуть генеруватися через суму випадкових факторів (<math>e_t</math>). Сума нинішніх і майбутніх шоків визначається:</p> $u_t = e_t + 0,95e_{t-1} + 0,95^2e_{t-2} + \dots + 0,95^{t-1}e_1 + 0,95^te_0$	<p><i>Формально-вербальна</i></p> <p>Відповідно, цикли інвестиційної активності також генеруються через суму випадкових факторів, які впливають на неї</p>
Діловий цикл Р.Лукаса	<p><i>Аксіоматична</i></p> <p>Доводить, що коливання в економіці пов'язані з монетарно-фіскальними шоками, ефекти від яких розподілені у часі через інформаційні лаги і ефект акселератора</p>	<p><i>Вербальна</i></p> <p>Із загальними коливаннями в економіці та монетарно-фіскальними шоками пов'язаний і циклічний рух інвестицій з поправкою на інформаційні лаги</p>
Цикл Дж.Лонга	<p><i>Аксіоматична</i></p> <p>Заснував свою теорію циклу на подібності змін споживчо-виробничих планів з циклами ділової активності за умови відносно постійних цін</p>	<p><i>Вербальна</i></p> <p>Інвестиційна діяльність тісно пов'язана з рядом факторів, що змінюються залежно від фази циклу ділової активності</p>



Моделі можна використати в практичних цілях для: прогнозування загальних обсягів інвестицій у регіонах України та економічних процесів на коротко- та середньо тривалий період; аналізу залежності між припливом інвестицій у регіон і визначальними його факторами (характер залежності, ступінь впливу, порівняльний аналіз між регіонами на загальнодержавному рівні); оцінки ефективності заходів покращення інвестицій клімату в конкретних регіонах (прогнозна оцінка зміни результуючої ознаки при цілеспрямованому впливі на той чи інший визначальний фактор або групу факторів). Розробка таких моделей для кожної області України дасть можливість виявити відмінності між ними побудувати інвестиційну політику з врахуванням особливості розвитку конкретного регіону.

При моделюванні інвестиційних процесів, явищ, об'єктів перехідного періоду виникає занадто багато труднощів, а саме: хаотичний характер економічних процесів та змін „правил гри”, непослідовна економічна політика, поява нових, непередбачених, таких що не підлягають жорсткому контролю й опису факторів і зв'язків (наприклад, вплив недосконалості правових норм, корупції, кримінальних структур, тіншового сектору, трансакційних витрат ін. ). Крім того, складністю є унікальність такого переходу для кожної окремої держави, необхідність врахування кризових ситуацій, наслідків розпаду попередніх економічних зв'язків, поєднання економічних, політичних, соціальних, законодавчих та інших впливів і заходів, важливість оцінки протидії командно-адміністративної та ринкової систем господарювання. Для формалізації подібних умов утворюються нові теорії, математичний апарат і моделі, наприклад, теорії та моделі катастроф і бифуркацій.

Вітчизняні економічні моделі у більшості випадків є лише формальними, імітаційними, метою побудови яких є прогнозування та імітація макроекономічних параметрів у контексті сценарного моделювання розвитку економіки України, чи то оптимістичного, реалістичного, песимістичного або, наприклад, помірнього і мінімального. Проте, ці моделі у більшості випадків не є цільовими та стратегічними.

Інвестиційні моделі регіонального розвитку повинні бути невід'ємною складовою запропонованого механізму формування регіональної інвестиційної політики. Таким чином структура механізму формування інвестиційної політики регіону повинна включати такі компоненти, як систему правового нормативно-методичного, ресурсного та інформаційного забезпечення; інвестиційну інфраструктуру; взаємозв'язки між компонентними, територіальними елементами інвестиційної інфраструктури та регіональними інвесторами, споживачами інвестицій; взаємозв'язки між органами регіональ-

ного управління суб'єктами інвестиційної діяльності; регіональний інвестиційний ринок та інші, а також інвестиційні моделі.

Вказані компоненти механізму визначають набір інструментів реалізації регіональної інвестиційної політики, обумовлюють функціонування інвестиційної сфери, системи форм, методів та важелів підтримки інвестиційної активності. Оптимальне поєднання компонентів механізму формування інвестиційної політики визначає її стратегічні орієнтири, масштабність та можливість їх реалізації.

#### 4. Висновки

Розробка таких моделей для кожної області України дасть можливість виявити відмінності між ними, прогнозувати загальні обсяги інвестицій на коротко- та середньотривалий період, встановити вагу визначальних факторів впливу на інвестиційну та економічну активність у регіоні, розробити систему ефективних заходів селективного характеру щодо покращення інвестиційного клімату в конкретних регіонах та побудувати інвестиційну політику з врахуванням особливостей розвитку та потенційних можливостей кожного регіону зокрема.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алнев Р. А. Производственные системы с искусственным интеллектом / Р. А. Алнев и др. – М. : Радио и связь, 1990. – 264 с.
2. Губський Б. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. Губський. – К. : Наукова думка, 1998. – 391 с.
3. Гранберг А. Г. Моделирование социалистической экономики / А. Г. Гранберг. – М. : Экономика, 1988. – 487 с.
4. Лушкін В. А. Інвестиції та економічний розвиток / В. А. Лушкін. – Житомир, 2002. – 256 с.
5. Макаров В. Л. О перспективных направлениях исследований ЦЭМИ АН СССР / В. Л. Макаров // Экономика и математические методы, 1987. – Т.23, - С. 774-784.
6. Мельник М. І. Напрямки переходу регіонів України на інноваційну модель розвитку / М. І. Мельник // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, (м. Чернівці, 15–16 квітня 2002 р.). – Вип. 1. – Чернівці : АНТ Лтд., 2003. – С. 230 – 235.
7. Словарь современной экономической Теории Макмиллана / Под общей ред. Дэвида У. Пирса; пер. с англ. – ММ. : ИНФРА-М, 1997. – 608 с.
8. Соловьев С. А. Математическое моделирование динамики инвестиций вдали от насыщения рынка / С. А. Соловьев (Препринт/ Институт прикладн. математики им. М. В. Келдыша РАН, № 21 за 2001г.). – Москва, 2001. – 24 с.

## 8. ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

УДК.339.9. ББК 65.58.

Кундиревич В. П.

### ГЛОБАЛЬНЕ СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК НОВИЙ ФОРМАТ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В ГЛОБАЛЬНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ

*Анотація.* Досліджуються процеси становлення системи глобального соціального партнерства, виділяються його можливі принципи, рівні та механізми інституційного забезпечення.

*Ключові слова:* глобалізація, система, соціалізація, національна політика розвитку, стратегія, механізм стабілізації, мобілізація ресурсів, програма подолання бідності

Kundyrevych V.

### GLOBAL SOCIAL PARTNERSHIP AS A NEW FORMAT OF INSTITUTIONAL COOPERATION IN GLOBAL DEVELOPMENT

*Summary.* Processes of the global social partnership development are studied. The future principles, levels and mechanisms of institutional support are discussed

*Keywords:* globalization, system, socialization, national policy of development, strategy, stabilization mechanism, resources mobilization, program of poverty elimination

#### 1. Вступ

Економічна глобалізація є багатоплановим і внутрішньо суперечливим феноменом з наявністю багатьох прямих та зворотних зв'язків, в яких беруть участь багатонаціональні та національні комерційні структури, національні держави та їх установи, регіональні багатонаціональні об'єднання, формальні і неформальні міжнародні організації, чий відносини характеризуються узгодженням гострої конкуренції з елементами взаємодії і співробітництва. В основі змін геоекономічної і геополітичної світоконструкції знаходиться суперництво країн "тріади" за володіння ресурсами, ринками збуту і доступ до передових технологій. Решта ж країн поліполярної зони світу виступає переважно об'єктом, а не суб'єктом цього співробітництва, хоча позиціонування і роль окремих гравців зони можуть змінюватися.

Якість пристосування країн до процесів глобалізації визначається здатністю розробити та послідовно реалізувати стратегію захисту національних інтересів у взаєминах з міжнародними суб'єктами та приймати участь у міжнародному співробітництві в межах системи глобального соціального партнерства.

Здійснення конкретних заходів щодо формування системи глобального соціального партнерства передбачає розробку національних програм щодо реалізації глобальних соціальних цілей зі застосуванням зовнішніх важелів зменшення бідності. У свою чергу необхідна мобілізація внутрішніх ресурсів, розвиток відповідних інститутів підтримки

соціальної міжнародної взаємодії, здійснення відповідних стратегій розвитку.

Соціальне партнерство — це система інститутів, механізмів і процедур, які підтримують баланс інтересів сторін, що беруть участь у переговорах щодо оплати та умов праці (між підприємцями і робітниками), сприяють досягненню взаємоприйняттого компромісу для реалізації як корпоративних, так і загальносоціальних цілей.

Соціальне партнерство виступає як економічна категорія, що розкриває відносини між суб'єктами з приводу виробництва, розподілу і обміну благ суспільства, коли сумісна діяльність здійснюється на основі визнання і узгодженості інтересів різних суспільних сил, визнання права кожної групи мати власні економічні інтереси.

#### 2. Особливості системи глобального соціального партнерства

Становлення і розвиток системи глобального соціального партнерства вимагає нової ролі, статусу суб'єктів міжнародних економічних відносин — держави, інтеграційних об'єднань, міжнародних організацій, транснаціональних корпорацій, підприємств, громадських організацій. Глобальне соціальне партнерство (ГСП) дозволяє створити механізм стабілізації довгострокового розвитку. Без соціального партнерства в умовах посилення глобалізаційних процесів і розвитку соціального діалогу неможливе збереження стабільності в міжнародному суспільстві. Головною функцією системи глобального соціального партнерства є забезпечення соціально-економічної стійкості суспільства, у тому числі і

міжнародного, на принципах рівності, соціальної справедливості громадянського суспільства в умовах глобалізації і необхідності пошуку нових форм і механізмів узгодження, координації, спільних дій всіх суб'єктів міжнародної діяльності.

Глобальне соціальне партнерство (ГСП) виступає як система колективних відносин між суб'єктами міжнародної економіки з приводу реалізації соціально-економічних інтересів щодо зменшення рівня бідності як механізм, що сприяє підвищенню ефективності економіки, подоланню соціальних конфліктів шляхом колективних переговорів, консультацій, ратифікації угод, надання допомоги тощо.

Глобальне соціальне партнерство повинно реалізуватися у процесі укладання угод між такими партнерами, як Міжнародна організація праці, ООН, Управлінням міжнародного розвитку, міжнародними інтеграційними угрупованнями, урядами країн, підприємцями, громадськими організаціями тощо. Суб'єктами глобального соціального партнерства можуть бути юридичні та фізичні особи.

З функціонального погляду ГСП слід розглядати як міжнародну систему правових і організаційних норм, принципів, заходів, які спрямовані на забезпечення взаємодії між міжнародними суб'єктами з метою зниження рівня глобальної бідності, сприяння взаєморозумінню і зацікавленості між суб'єктами міжнародної економіки у підвищенні стандартів життя.

Метою глобального соціального партнерства є підвищення рівня соціальних стандартів в усіх країнах світу, формування особистих і суспільних цінностей, орієнтованих на підтримку малозабезпечених і подолання бідності.

В основу глобального соціального партнерства необхідно покласти такі завдання:

- 1) зниження рівня бідності;
- 2) підвищення якості освіти;
- 3) забезпечення охорони здоров'я;
- 4) розвиток партнерських відносин між суб'єктами;
- 5) здійснення контролю за виконанням угод.

Так, глобальне соціальне партнерство можна розглядати як усвідомлене бажання сторін дійти взаєморозуміння, погоджуватися на компроміси, співпрацювати в ім'я соціального миру, що є важливою передумовою поступового розвитку світової економіки, підвищення якості життя.

### **3. Принципи глобального соціального партнерства**

Реалізації завдань глобального соціального партнерства повинна базуватися на принципах:

- універсальності;
- соціальної справедливості;
- трипартизму (поєднання розробки, прийняття міжнародних норм і контролю за їх виконанням);
- поетапного фінансування цілей розвитку в інтересах всіх учасників процесу (табл. 1).

Принципи глобального соціального партнерства доцільно використовувати при формуванні та реалізації національних політик розвитку, у тому числі в стратегіях подолання бідності. Принципи універсальності та соціальної справедливості мо-

же бути покладено в основу механізму ГСП і реалізації програм гідної праці, які передбачають три цілі: наділення правами і повноваженнями учасників соціального партнерства завдяки розширенню їх потенціалу, що дозволяє їм приймати участь у заходах у рамках програм подолання бідності (ППБ); включення відповідних аспектів міжнародних принципів у стратегії подолання бідності; і формування та розвиток партнерських відносин з іншими зацікавленими учасниками цього процесу.

Відповідно до принципу поетапного фінансування, механізмом ГСП може бути мобілізація ресурсів на міжнародних фінансових ринках капіталу, шляхом випуску довгострокових цінних паперів, відсотки по яким потім виплачуватимуться країнам-донорам протягом наступних років. Таким чином, необхідна кількість ресурсів на розвиток і зменшення бідності може бути отримана зразу, у той час як термін повернення цієї суми розповсюджуватиметься на тривалий період і здійснюватиметься з бюджетів допомоги розвинутих країн.

З метою реалізації завдань глобального соціального партнерства доцільно в межах ООН сформулювати координаційну групу, яка має розробити типовий проект „Основні принципи глобального соціального партнерства”.

Визначальною рисою розвитку сучасних міжнародних відносин є поступовий процес конвергенції національних правових систем. Це передбачає необхідність комплексного підходу щодо формування глобального соціального партнерства і пріоритетних заходів у конкретних країнах та визначення моделі імплементації міжнародних договорів щодо національного законодавства.

### **4. Імплементація міжнародних договорів**

Модель імплементації міжнародних договорів щодо національного законодавства стосується, перш за все, застосування норм міжнародного конвенційного права як частини національного законодавства. Не всі міжнародні договори, що укладаються державою, повинні проходити ратифікацію, це тільки деякі договори, дія яких є частиною національного законодавства і реалізація яких можлива лише за умови ратифікації. Така умова впливає або із самого договору, чи національного законодавства. Так, наприклад, згідно зі ст.7 Закону України "Про міжнародні договори України" ратифікації підлягають договори: по-перше, політичні, про дружбу, взаємну допомогу й співпрацю, про нейтралітет; по-друге, загальноекономічні про економічну та науково-технічну співпрацю; по-третє, з загальних фінансових питань, із питань позики та кредиту, територіальні, мирні. А також ті, що стосується прав і свобод людини та громадянина:

- про участь у міждержавних союзах та міждержавних об'єднаннях;
- про історичне та культурне надбання народу України; виконання яких обумовлює зміну діючих чи ухвалення нових законів України;
- про військову допомогу та стосовно направлення контингенту Збройних Сил України до інших країн чи допуску збройних сил іноземних держав на територію України;

## Характеристика принципів Глобального Соціального Партнерства

<i>Принцип</i>	<i>Характеристика</i>
Універсальності	Реалізується на основі всеохопленості й доступності. Він забезпечує можливість вступу до партнерських відносин всіх бажаючих, які зацікавлені у зменшенні рівня бідності і підвищенні стандартів життя людини. Принципи універсальності передбачає певні зобов'язання сторін дійти згоди, мати відкриті соціальні зобов'язання щодо реалізації пріоритетних завдань і відповідних норм, захисту інтересів всіх сторін-учасників процесу. Універсальність принципу виявляється у тому, що при розробці певних норм і стандартів та умов реалізації ГСП приймають участь всі суб'єкти партнерства на рівних умовах, що сприяє пристосуванню певних норм до міжнародної і національної політики та здійснюється задача встановлення мінімальних вимог до вирішення конкретної проблеми.
Соціальної справедливості	Базується на становленні гарантій рівності громадян перед законом, забезпечення рівних можливостей соціального та матеріального добробуту, реалізовується, спираючись на світовий досвід.
Трипартизму	В основі цього принципу лежить організація роботи щодо розробки, прийняття і контролю за виконанням міжнародних зобов'язань, зниження удвічі абсолютної бідності. Особливістю цього принципу є те, що участь у ГСП можуть приймати однаково всі суб'єкти партнерства: міжнародні організації, уряди країн, роботодавці тощо. При реалізації принципу поєднуються інтереси всіх учасників, координуються їх дії і результатом є контроль за виконанням прийнятих зобов'язань, угод, контрактів. Контроль за виконанням створює можливості виявити недоліки, перепони, які виникають при досягненні поставлених цілей.
Поетапного фінансування	При реалізації довгострокової задачі зниження бідності важливо забезпечити поетапне фінансування означеної задачі і можливих ускладнень. При реалізації принципу формується певна система взаємовідносин між суб'єктами, яка вимагає інвестування і порядок певних виплат, допомоги. Цей принцип передбачає чіткі й послідовні дії щодо впровадження передбачених фінансових витрат і створення пайової участі у партнерстві. При зміні учасників повинна зберігатися направленість ім. масштаби фінансування, довгострокові цілі і задачі. Повинна зберігатися першочерговість задач, реалізація яких вже проводиться.

- системах колективної безпеки;
- інші міжнародні договори, ратифікація яких передбачена законом чи самим міжнародним договором.

Важливим у ході імplementації заходів Глобального соціального партнерства є законодавче закріплення існування асоціацій, які реалізують програми глобального соціального партнерства, у різних правових формах: громадських організацій, благодійних фондів, політичних партій, професійних спілок, молодіжних організацій тощо.

Ступінь впливу міжнародного права на законодавство країн у більшості залежить від внутрішньої і зовнішньої політики й у значній мірі визначається ратифікацією основних міжнародних договорів. Існують випадки в деяких країнах формальної ратифікації міжнародних договорів, оскільки подальшої реалізації заходів не відбулося. Вплив міжнародного права на внутрішнє законодавство полягає у тому, щоб державне право визнало і прийняло міжнародні принципи і норми, виходячи з тих зобов'язань, які прийняла на себе держава. Після ратифікації міжнародного договору держава сама вирішує питання про те, яким чином приводити власне законодавство у відповідність щодо міжнародних зобов'язань. Міжнародне право не вимагає єдиного підходу щодо імplementації і реалізації договорів, вибір методів і форм забезпечення міжнародних зобов'язань належить до компетенції держави. Це потребує удосконалення механізму імplementації міжнародних договорів у відповідності до міжнародних вимог у сфері соціальної політики.

ментації міжнародних договорів у відповідності до міжнародних вимог у сфері соціальної політики.

### 5. Висновки

Реалізація принципів ГСП дозволяє встановити більш тісні міжнародні зв'язки для забезпечення економічного і соціального прогресу та забезпечити високий рівень захисту інтересів малозабезпечених, міжнародних партнерів.

Глобальне соціальне партнерство повинно стати головним механізмом регулювання соціально-трудова відносин. Найбільш суттєвими формами ГСП є: консультативна і переговорна; укладання міжнародних договорів, угод, соціальних грантів; участь громадських організацій у вирішенні проблем забезпечення працею за кордоном на основі соціального контракту, виконання умов міжнародних організацій, що поліпшують забезпечення належної оплати праці тощо; обміні необхідною інформацією, досвідом; обмін працівниками між спільними; ефективна робота профспілок в управлінні виробництвом і підтримка прав працюючих.

Однак, існує ряд проблем у цій галузі. По-перше, невисокий ступінь участі багатьох держав у підтримці соціально-економічних прав людини. Так, наприклад, учасниками Пакту про економічні, соціальні і культурні права є 92 держави, Конвенцію про захист заробітної плати реалізувало 88 держав, Конвенцію про боротьбу з дискримінацією у галузі освіти - 77 країн, Конвенцію про мінімальний вік прийому на роботу - 37 країн. По-друге,

недосконалий механізм контролю за дотриманням соціально-економічних і культурних прав людини. Зокрема цей механізм не передбачає можливості звернення (доступу) фізичних осіб до Комітету з економічних, соціальних і культурних питань, ООН. По-третє, відсутність спеціальних міжнародних угод, що направлені на захист прав найбільш незахищених верств населення: малозабезпечених, інвалідів тощо. Успішному вирішенню цих проблем сприятимуть наступні заходи в межах глобального соціального партнерства: активізація діяльності ООН у напрямку універсалізації міжнародних угод; розробка додаткових протоколів щодо участі фізичних осіб у процесах захисту їх прав і можливостей; розробка моделі імплементації міжнародних договорів у національні інституційні системи.

Вирішення комплексу завдань глобального соціального партнерства значною мірою залежить від подальшого зниження зовнішньої заборгованості держав, що розвиваються. Активізація залучення коштів МВФ, МБРР, та інших міжнародних фінансових організацій для фінансування інвестиційних проектів в бідних країнах світу, поліпшення їх міжнародного інвестиційного іміджу сприятиме стабілізації економіки і зменшенню бідності.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи / А. Гальчинський. — К.: Либідь, 2006. — 312 с.

2. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій (Коллективна науково-аналітична монографія) / за ред. Е. М. Лібанової — К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. — 356 с.

3. Сітнікова Н. П. Соціальні проблеми України в контексті Цілей розвитку тисячоліття / Н. П. Сітнікова // Формування ринкових відносин в Україні. — 2004. — №11 (42). — С.5-9.

4. Фридман Т. Плоский мир: краткая история XXI века / Томас Фридман; пер.с англ. М. Колопотина. — М.: АСТ: МОСКВА: Хранитель, 2007. — 601 с.

5. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. А. Хайек ; пер. с англ. — М.: Изограф, 2000. — 256 с.

6. Хьюбер Б. Концепция социальной интеграции: программа политических исследований // Международный журнал социальных наук. ЮНЕСКО: Российская академия наук. — 2004. — № 47 (ноябрь). — С. 83–90.

7. Collier P., and Dollar D. Globalization, Growth and Poverty: Facts, Fears and an Agenda for Action / A World Bank Publication Series. — Oxford: Oxford University Press, 2002. — 150 p.

8. World Development Report 2007. Development and the Next Generalization / The World Bank Washington. DC. 318 p.

9. World Bank Development Indicators 2006–2009 / [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://devdata.worldbank.org/wdi2006–2009/conents/Table2\\_7.htm](http://devdata.worldbank.org/wdi2006–2009/conents/Table2_7.htm)

УДК 339.924: 339.137.2+331.554.4 (061.1 ЄС)

Дубовой О. Ф.

## ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ ПОЛЕ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

*Анотація.* Проаналізовано основні міжнародно-правові акти у сфері захисту прав трудових мігрантів. Окреслено інституціональні засади становлення та перспективи міграційно-правової політики ЄС та України.

*Ключові слова:* трудова міграція, міжнародні стандарти праці, Міжнародна організація праці (МОП)

Dubovoy O.

## INSTITUTIONAL AND LEGAL FRAME OF INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION

*Summary.* The basic international legal acts within the field of rights for labour migrants are analyzed. Institutional principles of development and the prospects of the legal framework of migratory policies of EU and Ukraine are outlined.

*Keywords:* labour migration, international standards of labour, the International Labour Organization (ILO)

### 1. Вступ

Порівняльний аналіз міграційного законодавства країн ЄС засвідчує відсутність уніфікації правового регулювання міграційних процесів у цих країнах, а відтак і у ЄС загалом. Попри утворення Шенгенської зони, яка передбачає таку уніфікацію щодо надання віз, на практиці зустрічаємо певні розбіжності, які пог-

либлюються щодо отримання дозволу на перебування та працю. Ще більші відмінності бачимо у питаннях соціального захисту чи надання громадянства. Це дозволяє говорити про тенденцію збереження визначення міграційної політики у ЄС за національними урядами. Міграційна політика у державах ЄС має тенденцію до обмеження можливостей легального

в'їзду та працевлаштування іммігрантів з метою зменшення їх притоку. Кожна з країн намагається це робити у свій спосіб. Найпоширенішим є квотування кількості працівників-мігрантів, розширення переліку вимог для заявників на отримання візи, ускладнення процедури надання дозволу на проживання та працевлаштування.

Попри багатий досвід еміграції та імміграції у деяких країнах ЄС (Німеччина, Франція, Ірландія, Італія, Португалія тощо), існує помітна неефективність правових інструментів управління міграційними потоками. Доказом цього може бути зростання суспільної напруги на ґрунті міграції, численні порушення фундаментальних прав людини, зростання кількості мігрантів із нерегульованим статусом, поширення торгівлі людьми з метою сексуальної та трудової експлуатації, існування розгалуженої мережі організованої злочинності в сфері міграції, поширення нелегального перетину кордону.

## 2. Огляд літературних джерел

Різноманітні аспекти міжнародної трудової міграції стали предметом дослідження багатьох зарубіжних учених. Питання формування, розвитку та управління міграційними потоками знайшли своє відображення у працях Дж. Борхаса, П. Кругмана, Я. Мінсера, А. Роя. З'ясуванню теоретичних проблем міграційних процесів і їх кількісної оцінки присвячені наукові розробки вчених з країн пострадянського простору, серед яких – С. Глінкіна, А. Киреева, Н. Куликова, В. Івантер, Л. Максакова, Г. Овчинникова, С. Панаріна, К. Семенова, І. Синицина, Ж. Зайончковської, Т. Заславської, В. Переведенцева, Л. Рибаківського, І. Цапенко та інших.

Процес міжнародної трудової міграції в Україні, як якісно нове явище, є недостатньо дослідженим і потребує особливої уваги з боку вчених і держави. Вагомий внесок у процес дослідження теорії і практики міжнародної трудової міграції, удосконалення організаційних, економічних та правових важелів її регулювання зробили провідні українські вчені: О. Власюк, В. Геєць, С. Злупко, А. Кравченко, Е. Лібанова, Ю. Макогон, О. Маліновська, Н. Марченко, С. Писаренко, О. Позняк, М. Романюк, А. Румянцева, Є. Савельєв, А. Філіпенко, О. Хомра.

Проте окремі питання розвитку міжнародної міграції трудових ресурсів, зокрема, можливість адаптування концепцій розвитку міграційних процесів, що використовуються в розвинених країнах, у вітчизняну практику, є недостатньо дослідженими. Потребує системного аналізу і проблема пошуку шляхів ефективного впливу на процеси розвитку трудової міграції на загальнодержавному рівні з урахуванням особливостей, передумов, факторів і форм розвитку міграційних потоків у світовому господарстві.

Проблеми, що пов'язані з міжнародною трудовою міграцією, на практиці виходять за рамки демоекономічних досліджень, навіть у найширшому їх розумінні. Міждисциплінарні мають вирішуватися за допомогою кооперації зусиль дослідників різної наукової спеціалізації. Це питання є надзви-

чайно актуальним не лише для вивчення економічної і соціальної сутності міжнародних міграційних процесів, але й для утвердження активної міграційної політики держави та дієвих інструментаріїв її реалізації. Проте залишаються недостатньо дослідженими питання інституційно-правового забезпечення процесів української трудової міграції у процесі посилення євроінтеграційних прагнень України. Важливість цих проблем, що мають місце на шляху трансформації економіки і соціальної сфери України, визначила тему, структуру і зміст викладених матеріалів дослідження.

## 3. Основні міжнародно-правові акти у сфері захисту прав трудових мігрантів

На сьогодні права людини визнаються головним елементом управління міграційними процесами, коли йдеться про розробку політики та ініціатив у цій сфері. Після набуття чинності Конвенцією ООН про захист прав усіх працівників-мігрантів та членів їхніх сімей у 2003 р. дискусія навколо її положень засвідчила необхідність захисту працівників-мігрантів та пошуку шляхів вирішення відповідних проблем. Бернська Ініціатива<sup>1</sup>, яка реалізується за підтримки МОМ, спрямована на підвищення уваги до захисту прав мігрантів з боку урядів. Її учасники дійшли згоди, що захист прав людини є центральним питанням в управлінні міграційними процесами, що передбачає доступ до правосуддя, поновлення порушених прав, та надання рівних можливостей для отримання громадянства. Все це підвищує рівень захисту прав особи.

Конвенції Міжнародної організації праці (МОП) містять основні принципи та засади, які є ключовими для захисту прав чоловіків та жінок на робочому місці. Їх покладено в основу Декларації МОП про основні принципи та права у світі праці 1998 р.:

- Свобода асоціації та захист права на організацію (Конвенція № 87) та право на організацію і на ведення колективних переговорів (Конвенція № 98);
- Свобода від примусової праці (Конвенції № 29 та 105);
- Право на рівну винагороду чоловіків і жінок (Конвенція № 100) та свободу від дискримінації в галузі праці й занять (Конвенція № 111);
- Заборона дитячої праці (Конвенції № 138 та 182) [1].
- Ратифікація цих восьми основних конвенцій МОП значною кількістю країн, серед яких Україна, гарантує, що заходи із захисту прав працюючих, у тому числі працівників-мігрантів, стануть частиною національного законодавства і будуть обов'язковими для виконання. Крім того, стандарти праці,

<sup>1</sup> Бернська ініціатива, висунута урядом Швейцарії в 2001 р., це процес міжурядових консультацій з метою підвищення ефективності управління міграцією на регіональному та глобальному рівнях шляхом співробітництва між державами. Як процес, Бернська ініціатива дає змогу урядам із всіх регіонів світу обмінюватися думками про пріоритети в сфері політики та визначати довгострокові інтереси щодо міграції, а також надає можливість виробити спільний підхід до управління міграціями на основі співпраці, партнерства, комплексності та передбачуваності.

розроблені МОП, враховуються в типових трудових договорах та двосторонніх міжнародних угодах у сфері зайнятості.

Права працівників-мігрантів прямо визначені в кількох конвенціях МОП, які встановлюють мінімальні стандарти праці для трудових мігрантів та членів їхніх сімей. Основними є Конвенція МОП №97 Про працівників-мігрантів (1949 р.) та Рекомендація до неї 1949 (№ 86), які визначають права щодо винагороди, соціального захисту, оподаткування, а також право на свободу асоціацій та перевезення особистого майна. Серед трьох країн, про яких йдеться в цьому дослідженні, лише Молдова ратифікувала цю Конвенцію. Конвенція № 143 Про зловживання у галузі міграції та забезпечення працівникам-мігрантам рівних можливостей і рівного ставлення (1975 р.) присвячена правам незаконних мігрантів, процедурам прийняття на роботу та принципам рівноправності щодо соціального захисту. Крім того, Конвенція № 143 містить положення про механізми розслідування порушень. На сьогодні, жодна з трьох країн, які тут вивчаються, не ратифікувала цієї Конвенції [2].

Конвенція про приватні агентства зайнятості 1997 р. (№ 181) сприяє захисту працівників-мігрантів та заохочує етичні методи роботи агентств зайнятості. На сьогоднішній день лише Молдова ратифікувала цю Конвенцію [2]. Конвенції МОП №118 та № 157 визначають права працівників-мігрантів на оплату праці та рівноправність у галузі соціального забезпечення. Нарешті, МОП розробила низку Конвенцій та Рекомендацій, які спрямовані на захист прав працівників-мігрантів за різних обставин, і які можна взяти за основу при складанні типового трудового договору [3].

Трудові стандарти, розроблені МОП, мали значний вплив на зміст міжнародних угод ООН у сфері прав людини, у тому числі Конвенцію ООН про захист прав усіх працівників-мігрантів та членів їхніх сімей, прийняту в 1990 р., яка набула чинності в 2003 р. Конвенція встановлює вищий рівень захисту прав мігрантів, визнаючи права незаконних мігрантів. Це є також спробою закріпити та встановити основні норми в сфері прав людини, зробивши їх дієвими інструментами для захисту трудових мігрантів та членів їхніх родин. Ця група осіб часто є вразливою та незахищеною, особливо враховуючи додаткові загрози, на які вони наражаються в процесі незаконного переміщення та торгівлі робочою силою. На разі, жодна з країн Центральної та Східної Європи, в тому числі Україна, не підписали цю Конвенцію [4]. Ці дві системи – захисту прав працюючих в рамках трудових стандартів МОП та захисту прав людини в рамках міжнародних інструментів ООН – доповнюють і підсилюють одна одну.

Отримання максимальних вигод від трудової міграції, як країнами призначення, так і країнами походження, вимагає спільного захисту прав працівників-мігрантів. Цей захист здебільшого ґрунтується на системі двосторонніх або багатосторонніх міжнародних угод у сфері працевлаштування, а з

недавнього часу також на угодах між відповідними органами влади. Ці документи, як правило, містять положення про квоти допуску мігрантів, встановлюють максимальний період часу їхнього працевлаштування за кордоном, визначають правове становище та соціальні гарантії. Проте, незаконні працівники-мігранти, які становлять більшість мігрантів з країн СНД, не підпадають під дію цих угод.

Представництво МОМ у Києві активно веде розробку механізмів заохочення законної міграції та захисту прав працівників-мігрантів. У рамках програми зміцнення потенціалу в сфері управління міграцією МОМ-Київ підтримує діяльність п'ятьох центрів консультування мігрантів у різних регіонах країни. В них МОМ інформує потенційних працівників-мігрантів про їхні права та ризики міграції до того, як вони виїжджають на роботу за кордон.

Такі упереджувальні дії можуть допомогти уникнути нелегальних схем залучення працівників, які призводять до незаконної міграції та торгівлі людьми. Вони також є важливими, оскільки формальні шляхи трудової міграції залишаються обмеженими, особливо для низькокваліфікованих працівників та жінок [6].

Разом з тим, особи, які стають жертвами трудової або сексуальної експлуатації, часто є представниками соціальних або етнічних груп, які зазнають дискримінації та мають незадовільні умови проживання та праці.

Порушення трудових прав та експлуатація мають різні форми. Для зменшення ризику стати їх жертвою особи, які збираються виїхати “на заробітки” за кордон, повинні знати свої права. Часто мігранти стають вразливими внаслідок недостатньої достовірної інформації про умови працевлаштування за кордоном. Необхідно, щоб відносини між працівником та роботодавцем ґрунтувалися на письмовому договорі, в якому чітко вказані умови, права та обов'язки кожної сторони.

Як мінімум, у кожному трудовому договорі мають бути зазначені:

- характер та зміст роботи, місце роботи та строк дії договору;
- величина основної місячної зарплати, у тому числі соціального пакету та додаткових виплат;
- умови оплати праці;
- винагорода в не грошовій формі, також безкоштовне харчування та проживання (якщо необхідно);
- години роботи, дні відпочинку та свята;
- порядок переїзду до країни/місця роботи та повернення на батьківщину;
- порядок компенсації на випадок виробничих травм або захворювань, надання невідкладної медичної та стоматологічної допомоги;
- права та обов'язки у сфері соціального захисту;
- підстави для розірвання договору;
- порядок вирішення суперечок.

Після того, як особа вирішила їхати за кордон з метою працевлаштування, їй необхідно отримати конкретну, точну та достовірну інформацію про працевлаштування за своєю професією та про краї-

ну призначення. Працівники-мігранти мають отримати якомога більше інформації про свої права в країні призначення, зокрема інформацію:

- про країну призначення та про те, які мігранти там потрібні;

- правову систему, порядок працевлаштування та імміграції, умови в'їзду та перебування;

- найрозповсюдженіші проблеми працівників-мігрантів та шляхи їх розв'язання;

- організації в країні призначення, які опікуються правами працівників-мігрантів, у т.ч. організації та об'єднання самих мігрантів, релігійні групи, профспілки, неурядові організації та інші групи підтримки;

- державні, дипломатичні та інші установи, які надають допомогу працівникам-мігрантам;

- засоби накопичення та переказування грошей у країнах призначення та походження.

Працівники-мігранти повинні також знати про свої правові зобов'язання під час перебування за кордоном та виконувати їх, особливо коли йдеться про дотримання визначених термінів перебування, оскільки наслідки порушень можуть бути неприємними.

#### **4. Інституціональні засади становлення міграційно-правової політики ЄС**

Упродовж останніх років трудова міграція перетворилася на важливе політичне питання в країнах-членах ЄС, що обумовлено кількома причинами. На політичному рівні все ще домінують питання протидії нелегальній міграції та експлуатації мігрантів. Разом з тим, країни Європи все більше усвідомлюють, що трудова міграція необхідна для підтримання економічного зростання. Старіння населення, а також попит на спеціалістів, так само як і на некваліфікованих працівників у деяких секторах економіки, ще більше підтверджують необхідність залучення мігрантів.

У країнах ЄС існують різні підходи до цієї проблеми. Наприклад, Німеччина розробила систему залучення висококваліфікованих мігрантів. Італія та Іспанія запровадили квоти для менш кваліфікованих мігрантів, які повинні утримати мігрантів від спроб набуття дозволів на перебування, незалежно від того працюють вони, чи ні.

У більшості країн-реципієнтів діють системи подвійних дозволів – на роботу та на проживання, які дають можливість, принаймні деяким групам мігрантів, отримати дозвіл на постійне проживання після певного періоду перебування та роботи в країні. В більшості країн деякі категорії мігрантів не можуть набути права на постійне проживання. До таких категорій належать сезонні працівники, а також ті, яким було дозволено в'їзд з метою певних видів тимчасового працевлаштування. В цих випадках діють правила, які унеможливають інтеграцію мігрантів.

Простежується чітка тенденція, що висококваліфіковані мігранти користуються перевагами перед некваліфікованими мігрантам при набутті права на проживання. В низці країн такі мігранти не повинні проходити так зване тестування ринку пра-

ці, яке має з'ясувати, чи не претендує на дане робоче місце громадянин країни перебування чи іншої країни ЄС, або відповідні вимоги є значно спрощеними.

Працівники-мігранти самостійно забезпечують себе житлом, за винятком випадків, коли роботодавець погодився надавати житло, або законодавство вимагає від нього забезпечувати житлом мігрантів, які працюють у певному секторі економіки.

Здебільшого мігранти мають рівні права з громадянами країни перебування на охорону здоров'я, хоча доступ до всіх видів медичних послуг може залежати від певних умов, наприклад, сплати внесків до системи соціального страхування (Німеччина, Польща) та рівня доходу.

Для того, щоб зрозуміти умови працевлаштування та запобігти порушенням трудового договору, працівник-мігрант повинен:

- не підписувати жодних документів, якщо він не розуміє мови, якою вони написані;

- не підписувати іншого трудового договору в країні призначення, якщо договір уже підписано в країні походження;

- не підписувати жодних документів, якщо він не погоджується з тим, що в них написано;

- звернутися до посольства своєї країни або отримати юридичну консультацію, якщо роботодавець примушує його підписати будь-який документ;

- пересвідчитись, що в договорі чітко зазначені умови праці, у т.ч. її оплату, робочі години, вихідні, проживання, медичне страхування та відповідальність за репатріацію;

- наполягати на прозорій схемі розрахунків, якщо роботодавець стверджує, що працівник-мігрант винен йому гроші. Необхідно звернутися за юридичною допомогою, якщо вимоги роботодавця є необґрунтованими;

- пересвідчитись, що у договорі чітко вказані обов'язки працівника. Роботодавець не має права вимагати від працівника виконувати додаткові обов'язки, або працювати на іншого роботодавця;

- пересвідчитись у наявності власної підписаної копії договору;

- не підписувати документи стосовно зарплати, яку мігрант не отримував;

- наполягати на щомісячній виплаті зарплати. Затримка зарплати є недопустимою.

Для уникнення порушень прав людини працівники-мігранти мають:

- протестувати проти будь-яких словесних, психологічних або фізичних знущань. У разі, якщо вони їх зазнали – повідомити українське посольство, поліцію або інші правоохоронні органи. Якщо вони зазнали фізичного насильства, негайно звернутися до поліції або посольства, вимагати медичного обстеження та отримати копію медичної довідки;

- зарєєструватися в посольстві після приїзду та вказати повне ім'я та адресу роботодавця;

- завжди пам'ятати ім'я та адресу роботодавця, щоб зв'язатися з ним у випадку порушень своїх прав іншими людьми;



-пересвідчитись у наявності паспорту та інших документів про особу і ніколи не віддавати ці документи іншим людям;

-завжди мати копію всіх необхідних документів та зберігати такі копії у друзів або родичів у своїй країні;

-знати, куди можна звернутися по допомогу: у більшості країнах існують організації, які можуть надати підтримку мігрантам;

-ніколи не погоджуватись на обмеження свободи пересування;

-ніколи не погоджуватись з конфіскацією паспорта з будь-яких причин;

-уникати ситуацій, за яких мігранти не можуть змінити роботу, на якій зазнають порушення своїх прав, через необхідність сплатити борги роботодавцю, агенту або посереднику;

-ніколи не погоджуватись на нелюдські умови праці або проживання;

-ніколи не погоджуватись на необґрунтовані ризики для здоров'я та безпеки.

Навіть, якщо мігранти виконуватимуть ці рекомендації, існує значний ризик, що вони можуть зазнати дискримінації, експлуатації та насильства, особливо коли йдеться про роботу в маргінальних, непрестижних або слабо регульованих секторах зайнятості. Крім того, мігранти, які не мають дозволу на в'їзд та/або працевлаштування, часто не підпадають під дію стандартів безпеки, охорони здоров'я, мінімальної оплати праці та інших, оскільки працюють там, де вони не діють або не виконуються. З огляду на це, надзвичайно важливо, щоб країни перебування забезпечували мінімальні стандарти захисту, передовсім гарантії основних права людини, всім мігрантам, незалежно від їхнього правового статусу.

Існують кілька документів, прийнятих ООН, які мають певне значення для захисту мігрантів від дискримінації та експлуатації. Найбільш важливими серед них є такі.

Міжнародна конвенція про ліквідацію всіх форм расової дискримінації від 1965 р. зобов'язує країни-учасниці заборонити дискримінацію за ознаками раси, кольору шкіри, походження, національного або етнічного, щодо осіб, які перебувають під їх юрисдикцією, та запровадити покарання за дії, які пов'язані з такою дискримінацією.

Конвенція про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок від 1979 р. закріплює норми чинних документів ООН про дискримінацію за ознаками статі та поширює свою дію на громадян та осіб, які не є громадянами країн-учасниць. Україна ратифікувала ці конвенції.

Ключові стандарти в сфері праці належать до засадничих принципів та основних прав людини, на відміну від норм, які встановлюються законом щодо умов праці або зайнятості. Зокрема, вони спрямовані на ліквідацію всіх форм примусової та дитячої праці, забезпечення принципу недискримінації в галузі праці, а також свободи асоціації та права на колективні переговори.

Основні Конвенції Міжнародної Організації Праці (МОП) – зобов'язують країни-члени МОП підтримувати та забезпечувати реалізацію основних прав працівників, які закріплені в цих Конвенціях.

Вісім Конвенцій МОП мають відношення до працівників-мігрантів:

- Конвенція „Про примусову чи обов'язкову працю” (1930 р.) зобов'язує країни-учасниці ліквідувати використання примусової праці в будь-яких формах;

- Конвенція „Про скасування примусової праці” (1957 р.) зобов'язує країни-учасниці вжити ефективних заходів для забезпечення ліквідації примусової праці;

- Конвенція „Про свободу асоціації та захист права на організацію” (1948 р.) надає всім працівникам та роботодавцям право створювати організації та ставати членами організацій за власним бажанням без попереднього дозволу;

- Конвенція „Про право на організацію та на ведення колективних переговорів” (1949 р.) забезпечує захист працівників від будь-яких дискримінаційних дій, спрямованих на обмеження свободи об'єднання в галузі праці;

- Конвенція „Про рівне винагородження чоловіків і жінок за рівноцінну працю” (1951 р.) зобов'язує країни-учасниці забезпечувати використання принципу рівного винагородження чоловіків та жінок за рівноцінну працю;

- Конвенція „Про мінімальний вік для прийому на роботу” (1973 р.) зобов'язує країни-учасниці проводити національну політику, спрямовану на ліквідацію дитячої праці та поступового підвищення мінімального віку для прийому на роботу до рівня, який відповідає найповнішому фізичному та розумовому розвитку підлітків;

- Конвенція „Про заборону та негайні дії щодо ліквідації найгірших форм дитячої праці” (1999 р.) зобов'язує країни-учасниці вжити негайних та ефективних заходів для заборони та ліквідації найгірших форм дитячої праці („дитина” – особа до 18 років).

Ці конвенції були ратифіковані всіма трьома країнами, що представлені в цьому дослідженні.

У сфері трудової міграції МОП були прийняті такі документи:

- Конвенція „Про працівників-мігрантів” (1949 р.). Вона зобов'язує всі країни-члени заснувати компетентну та безплатну службу допомоги працівникам-мігрантам, яка б, зокрема, надавала їм достовірну інформацію, або пересвідчитись, що в країні така служба вже існує. Конвенція зобов'язує країни-учасниці полегшити вїзд, переїзд та приймання працівників-мігрантів. Кожен член організації зобов'язаний надавати без дискримінації за ознакою національності, раси, релігії або статі іммігрантам, що законно прибувають на його територію, умови не менш сприятливі, ніж ті, якими користуються його власні громадяни, щодо таких питань:

- заробітна плата, у тому числі допомога багатодітним сі'ям у разі, коли ця допомога є части-

ною заробітної плати; робочий час; понаднормова праця; оплачувані відпустки; обмеження надомної праці; вік прийняття на роботу; учнівство та професійне навчання; жіноча праця та праця підлітків;

- членство в профспілках та користування перевагами, які надаються колективними договорами;
- проживання;
- соціальне забезпечення (під яким розуміють постанови закону щодо нещасних випадків на виробництві, охорони материнства, хвороби, інвалідності, старості, смерті, безробіття та сімейних обов'язків, а також усіх інших випадків, які, згідно з законодавством країни, входять до системи соціального забезпечення) при дотриманні спеціальних умов;

- податки, збори або внески, які сплачуються за працівника;
- судочинство з питань, згаданих у цій Конвенції.

-Конвенція „Про зловживання в галузі міграції і про забезпечення працівникам-мігрантам рівних можливостей та рівного ставлення” (1975 р.). У першому розділі країни-учасниці зобов'язуються дотримуватися основних прав людини щодо всіх працівників-мігрантів. Також учасники конвенції зобов'язані вжити всіх необхідних заходів:

- для ліквідації таємного міграційного руху і незаконного найму мігрантів;
- проти організаторів незаконного чи таємного переміщення мігрантів, які шукають роботу, якщо цей рух починається з їх території, чи проходить через цю територію, чи прибуває на неї, а також проти тих, хто наймає працівників, які іммігрували за незаконних умов.

У Конвенції також зазначається, що, за умови, якщо працівник-мігрант проживав на законних підставах у країні з метою зайнятості, він не розглядається як особа, яка перебуває на незаконному або такому, що порушує правові норми, становищі тільки через факт втрати своєї зайнятості, що само по собі не призводить до відміни посвідки на проживання чи, у разі необхідності, його дозволу на працевлаштування.

Працівник-мігрант у випадках, коли ці закони і правила не витримувалися і коли його становище не могло бути регламентованим, користується до себе і своєї сім'ї рівним ставленням щодо прав, які випливають у зв'язку з його минулою роботою, до винагород, соціального забезпечення та іншої допомоги. У разі депортування із країни працівник і його сім'я не повинні нести жодних витрат.

Конвенцію МОП про працівників-мігрантів 1949 р. ратифікували Бельгія, Кіпр, Франція, Німеччина, Італія, Нідерланди, Португалія, Словенія та Іспанія.

Конвенцію МОП про зловживання в галузі міграції 1975 р. ратифікували Кіпр, Італія, Португалія, Словенія та Швеція. Вона не поширюється на інші країни, у тому числі представлені в цьому дослідженні.

Європейська конвенція про правовий статус працівників-мігрантів 1977 р. містить положення

щодо основних аспектів правового статусу трудових мігрантів, які походять з країн-учасниць конвенції, зокрема, щодо найму, медичного обстеження та перевірки професійної кваліфікації, переїзду, дозволів на проживання та працевлаштування, возз'єднання сім'ї, забезпечення житлом, умов праці, переказу заощаджень, соціальної та медичної допомоги, закінчення терміну дії трудового контракту, звільнення та повторного найму на роботу, підготовки до повернення до країни походження [3].

Конвенцію ратифікували лише Франція, Нідерланди, Італія, Португалія, Іспанія та Швеція.

На рівні ЄС було прийнято Директиву Ради ЄС 2004/81/ЕС, що запровадила дозволи на проживання для потерпілих від торгівлі людьми. Відповідно до неї, громадяни третіх країн, які потерпіли від торгівлі людьми, забезпечуються інформацією про можливість набуття дозволу на короткострокове проживання на період, необхідний для визначення їхнього статусу. Впродовж цього часу вони не можуть підлягати депортації, мають право на житло, медичну, психологічну, юридичну допомогу та допомогу перекладача. Дозвіл на проживання, що надається потерпілим, діє прийнятні 6 місяців та може поновлюватися, якщо умови, за яких він був наданий, продовжують існувати. Він забезпечує доступ до ринку праці, професійного навчання та освіти.

Спроби працівників-мігрантів шукати роботу в ЄС обумовлені очікуванням порівняно високого заробітку. Насправді ж, ці очікування виявляються перебільшеними. Робота, яку виконують мігранти, є в основному низькооплачуваною в тіньовому секторі економіки. Попит на іноземних робітників пояснюється тим, що вони погоджуються на низькі зарплати та незадовільні умови праці. Тому метою ініціатив Єврокомісії є зменшення масштабів нелегальної міграції та протидія експлуатації нелегальних працівників-мігрантів.

Директиви Європейської Ради є обов'язковими для країн-членів ЄС. На жаль, це не можна сказати про Міжнародну конвенцію про захист прав усіх працівників-мігрантів та членів їхніх сімей, ухвалену резолюцією Генеральної Асамблеї ООН №45/158 від 18 грудня 1990 р., яка набула чинності з 1 липня 2003 р.

Конвенція визнає особливу вразливість працівників-мігрантів та необхідність комплексного правового захисту. Її особливість полягає у тому, що вона захищає права всіх мігрантів як легальних, так і нелегальних, зазначаючи, що мігранти та їхні родини є не лише суб'єктами економічних відносин, а, насамперед, людьми, які мають права. Захист, який надається мігрантам та членам їхніх сімей, охоплює всі етапи міграційного процесу: від'їзд та переїзд до країни працевлаштування, а також повернення до країни походження. Конвенція спрямована на створення системи управління міграційними процесами та сприяння принципам справедливості, людської гідності та законності стосовно міжнародної міграції. Вона вимагає співробітництва між країнами з метою запобігання та ліквідації

нелегальної міграції та незаконного працевлаштування мігрантів. Таким чином, конвенція допомагає створити комплексну систему управління міграційними процесами, яка базується на повазі до прав людини.

Конвенція ще не ратифікована жодною з основних країн-реципієнтів мігрантів. Тому, на жаль, вона не має помітного впливу на становище працівників-мігрантів та захист їхніх прав у країнах, які розглядаються в цьому дослідженні.

### **5. Проблеми та перспективи міграційно-правової політики України**

В Україні обговорення можливості приєднання до названих міжнародно-правових актів розпочалося наприкінці 1990-х років, в значній мірі завдяки ініціативі Уповноваженого Верховної Ради з прав людини, яка активно відстоювала необхідність захисту прав українців за кордоном. У результаті обговорення спеціальної доповіді Уповноваженого, Парламент дав низку доручень Уряду. На виконання одного з них 2 березня 2004 р. представник України підписав Європейську конвенцію про правовий статус працівників-мігрантів 1977 р., яка була ратифікована 2007 р.

Пропозиція Уповноваженого з прав людини щодо приєднання України до Конвенції ООН про захист прав усіх працівників-мігрантів, внесена ще 2000 р., не отримала підтримки, передовсім з тієї причини, що до Конвенції не приєдналися країни, які є основними країнами призначення українських мігрантів. Ще одним аргументом проти було те, що конвенція поширюється також і на нелегальних працівників-мігрантів, отже приєднавшись до неї Україна повинна взяти на себе певні зобов'язання щодо нелегальних мігрантів, які знаходяться на її території. Так само передчасним, на думку зацікавлених органів виконавчої влади, є приєднання України до відповідних конвенцій МОП.

Певні сумніви висловлювалися й щодо доцільності приєднання до тих статей Європейської соціальної Хартії (переглянутої), які стосуються працівників-мігрантів. Вони мотивувалися тим, що Україна не готова забезпечити передбачені Хартією права мігрантам, які прибувають на її територію. До того ж підписання відповідних статей може стимулювати імміграцію в Україну з країн Азії та Африки. Внаслідок цього при ратифікації Хартії Україна взяла на себе зобов'язання, що впливають із статті 19, яка гарантує громадянам право займатися прибутковою діяльністю на території інших Договірних Сторін, проте відмовилась від статті 18, де йдеться про права працівників-іммігрантів та членів їхніх сімей на захист і допомогу [7].

### **6. Висновки**

Україна ще не стала учасницею важливих міжнародно-правових актів у галузі трудової міграції. Разом з тим, її приєднання до основоположних домовленостей у сфері захисту прав людини зумовлює імплементацію відповідних принципів у національне законодавство, постійну законотворчу роботу з метою досягнення необхідних стандартів. Відповідно до міждержавних угод, країни походження мають нести відповідальність за захист прав працівників-мігрантів до їхнього виїзду за кордон. Зокрема, на законодавчому рівні необхідно забезпечувати захист мігрантів від незаконного працевлаштування агентствами або особами, які не мають відповідних дозволів на підприємницьку діяльність з метою працевлаштування за кордоном. Працівники-мігранти мають також бути забезпечені надійною інформацією про свої права, можливості та умови в'їзду та перебування в країні призначення, де вони мають намір працювати. Необхідно стимулювати мігрантів до пошуків законних можливостей працевлаштування за кордоном та до повернення на батьківщину після закінчення трудових контрактів.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Patzwaldt K. (2004): Labour Migration in Eastern Europe and Central Asia: Current Issues and Next Political Steps, UNESCO Series of Country Reports on the Ratification of the UN Conventions on Migration.
2. ILOLEX, База даних МОП в галузі Міжнародних стандартів праці. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org/ilolex/english/>
3. Конвенції та рекомендації, ухвалені Міжнародною організацією праці. – Т.І. (1919-1964); Т.ІІ. (1965-1999). – Женева: Міжнародне бюро праці, 1999.
4. „Ефективний захист прав мігрантів”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iom.int/>
5. Сайт Управління Верховного комісара ООН з прав людини, Міжнародна конвенція про захист прав усіх працівників-мігрантів та членів їхніх родин. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ohchr.org/english/countries/ratification/13.htm>
6. Combating Forced Labour Questions & Answers, ILO Factsheet, InFocus Programme on Promoting the Declaration of Fundamental Principles and Rights at Work.
7. Про ратифікацію Європейської соціальної Хартії (переглянутої). Закон України від 14 вересня 2006 р.

# 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 657.6

Лаговська О. А.

## ПРАВИЛА ПРОЦЕСУ ОБЛІКОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ: ЕТАПНИЙ РОЗРІЗ

*Анотація.* Охарактеризовано систему правил процесу облікової комунікації в розрізі етапів їх здійснення. Визначено і систематизовано основні комунікаційні бар'єри якості облікового інформаційного сигналу та напрями подолання їх негативного впливу.

*Ключові слова:* облікові комунікації, правила облікової комунікації, комунікаційні бар'єри, інформаційні облікові сигнали

Lagovska O.

## RULES OF THE PROCESS OF ACCOUNTING COMMUNICATION: STAGE APPROACH

*Summary.* The system of requirements to the process of accounting communication in context of stages of implementation is described. Basic communication barriers to quality of accounting information signal and ways to overcome their negative impact are defined and systematized.

*Keywords:* accounting communication, requirements to accounting communication, communication barriers, information accounting signals

### 1. Вступ

Пріоритетним завданням топ-менеджменту підприємства є підвищення ефективності управління ним шляхом впровадження інновацій та здійснення перетворень на різних ієрархічних рівнях. Реалізація даного завдання впливає на створення вартості підприємств як нового об'єкта управління. Не останнє значення у даному процесі відводиться інформаційному забезпеченню, що здійснюється через відповідну реалізацію функцій бухгалтерського обліку як системи інформаційного типу та її значення у налагодженні внутрішніх і зовнішніх комунікацій.

Бухгалтерський облік, у переважній більшості, трактують виключно як інформаційну систему, що нівелює її роль у забезпеченні комунікаційного обміну інформаційними обліковими сигналами між суб'єктами запиту, які можуть бути як внутрішніми щодо даної системи, так і внутрішніми щодо системи управління та зовнішнім щодо підприємства в цілому.

Враховуючи, що, за даними експертних досліджень, керівники підприємств втрачають понад 75-95 % часу на комунікації [6, с. 272], а спеціалісти галузі менеджменту вважають, що 63 % англійських, 73 % американських і 85 % японських керівників виділяють комунікацію як головну умову на шляху досягнення ефективності діяльності їх підприємств [3, с. 7] та виходячи із того, що бухгал-

терський облік є основною інформаційно-комунікаційною підсистемою управління, необхідним є формування системи правил комунікаційної взаємодії даної підсистеми на всіх ієрархічних рівнях управління.

Метою дослідження є – обґрунтування власного бачення формування системи правил процесу облікової комунікації за кожним ключовим етапом здійснення, як основи підвищення ефективності інформатизації кожного із ієрархічних рівнів і формування системи заходів усунення комунікаційних бар'єрів.

### 2. Огляд літературних джерел і публікацій

Теоретичним і методологічним проблемам організаційних комунікацій присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, однак місце бухгалтерського обліку як системи інформаційно-комунікаційного типу розглядається фрагментарно. Так, Н. А. Єрмакова досліджувала специфіку комунікаційних процесів між компонентами економічного простору управлінського обліку, що конструюється, та тим простором, який реконструюється [2, с. 41], В. Г. Крючков здійснив дослідження комунікаційної взаємодії елементів обліково-податкової системи та спрямування інформаційних потоків в її межах [4, 5]. Проте вони досліджували дану проблему без врахування специфіки міжсистемних і зовнішніх, відносно системи обліку, комунікацій.

### 3. Характеристика правил процесу облікової комунікації

У процесі облікової комунікації необхідно врахувати специфіку генерування інформації в часовому аспекті у підсистемах управління різного ієрархічного рівня, який можна ідентифікувати як паралельний та ланцюговий. Ланцюговий процес характеризується поступальними кроками у формуванні облікового інформаційного повідомлення (наприклад, визначення планових рівнів показників у системі планування з наступним відображенням у системі бухгалтерського обліку, яка і доводить дану інформацію в формі повідомлення до інших підсистем управління). Паралельний процес формування облікового інформаційного повідомлення

передбачає паралельне виконання дій щодо факту господарського життя у розрізі відповідного об'єкту управління, який одночасно виступає об'єктами відповідної підсистеми управління (наприклад, факт господарського життя, що відображається у системі бухгалтерського обліку призводить до появи відхилень фактичного рівня показників від їх планового значення, що забезпечується системою контролю підприємства, передбачає паралельне здійснення дій щодо формування інформаційного повідомлення).

Кожний етап процесу облікової комунікації повинен підпорядковуватися певним вимогам (табл. 1).

Дотримання наведених вимог (які в даній інтерпретації є правилами) до процесу облікової комунікації у розрізі етапів даного процесу забезпечать

Таблиця 1

Правила процесу облікової комунікації в розрізі етапів їх здійснення

№ з/п	Етап процесу облікової комунікації	Вимоги
1	Джерело	<b>Персоніфікація генерування інформації:</b> обслуговування інформаційного запиту залежно від посадових обов'язків
2	Кодування та декодування	<b>Дотримання економічної безпеки в розрізі її інформаційної складової:</b> ранжування змістовної наповненості облікового повідомлення залежно від суб'єкту запиту, його ієрархічності в межах системи управління та місця відносно неї
3	Канал	<b>Обмеження завантаженості каналу обміну:</b> формалізація облікових комунікаційних зв'язків; формування графіків передачі (у тому числі графіків документообороту) облікового повідомлення в різні підсистеми управління (при міжсистемній комунікації) та інститути зовнішнього середовища (при зовнішній комунікації) як основи досягнення узгодженості в даному процесі. <b>Вибір оптимального каналу передачі облікового повідомлення:</b> аналіз стану комунікаційної мережі як основи вибору каналу передачі інформації, оптимальність при цьому визначається за критеріями завантаженості даного каналу, швидкості передачі облікового повідомлення та економічності процесу передачі-прийняття.
4	Передача сигналу	<b>Оптимізація потоків облікової інформації:</b> уніфікація облікової інформації як основи для оптимізації вихідних потоків з системи; фільтрація даних за ознакою ідентичності, повторювальності, що надходять в систему бухгалтерського обліку різними каналами як основи формування облікового повідомлення, що містить релевантну інформацію, на запит відповідного суб'єкту. <b>Пріоритетність формування облікового повідомлення:</b> генерування облікового повідомлення залежно від його важливості, терміновості та дотримання черговості передачі за обраним каналом з врахування пріоритетності облікового повідомлення в конкретній ситуації
5	Формування прийому облікового повідомлення	<b>Оптимізація та структурування дій типу „прийм-передача-прийм“:</b> обмеження кількості повторювального приймання облікового повідомлення на шляху його передачі реципієнту як основи уникнення додаткового викривлення інформації, її витоку та прискорення швидкості одержання суб'єктом запиту
6	Зворотний зв'язок	<b>Забезпечення зворотного зв'язку щодо сприйняття облікового повідомлення:</b> забезпечення та інтерпретація даних зворотного зв'язку як передумова точності сприйняття облікового повідомлення та як основа для підвищення точності організаційних комунікацій облікового типу в майбутньому
7	Усунення шумів та комунікаційних бар'єрів якості інформаційного сигналу	<b>Врахування комунікаційних бар'єрів:</b> формування та адаптація облікового повідомлення до наявних комунікаційних бар'єрів і виходячи із трактування його змісту як шуму для суб'єкта запиту

якість даного процесу, що виражатиметься в обробці облікового повідомлення реципієнтом.

Однак, незалежно від ступеня формалізації облікових комунікаційних зв'язків і дотриманні вище ідентифікованих правил процесу облікової комунікації досить гострою є проблема сприйняття та інтерпретації облікового інформаційного повідомлення, усунення якої позначається на ефективності внутрішньосистемної, міжсистемної та зовнішньої комунікації та ефективності функціонування системи управління в цілому. Облікове повідомлення на шляху від комутатора до реципієнта проходить через комунікаційні бар'єри, що здійснюють вплив на інтерпретацію його змістовного наповнення, що підлягає необхідності врахування даної обставини в ході комунікаційної взаємодії. Це, в свою чергу, обумовлює необхідність здійснення їх систематизації та формування системи заходів щодо їх подолання.

#### 4. Комунікаційні бар'єри якості облікових інформаційних сигналів

При усуненні шумів і комунікаційних бар'єрів у комунікаційному процесі необхідно враховувати той факт, що принципової різниці між шумом та інформацією немає. Те, що для одного є інформацією, для іншого є шумом, тобто непотрібними, некорисними даними. „... шум, – пише У. Росс Ешбі, – за сутністю не відрізняється від будь-якої іншої форми різноманіття” [1, с. 196].

Доцільно виділяти організаційні, технічні та суб'єктні комунікаційні бар'єри, виходячи з рівня облікових комунікацій (внутрішньосистемні, міжсистемні та зовнішні комунікації). При цьому під технічними бар'єрами слід розуміти викривлення облікового інформаційного сигналу через певні технічні параметри функціонування системи, що здійснює вплив на повідомлення, що передається, в цілому. Суб'єктні комунікаційні бар'єри утворюються в комунікаційному процесі та залежать від індивідуальних особливостей суб'єктів даного процесу через дію психофізіологічних і соціокультурних факторів впливу на сприйняття облікового інформаційного сигналу та інтерпретації його змістовного наповнення.

Організаційні комунікаційні бар'єри пов'язані з впливом групи факторів, що обумовлені як типом організаційної структури, типом комунікаційної мережі підприємства та іншими організаційними параметрами впливу, що властиві підприємству в цілому як соціотехнічній системі (термін „соціотехнічна система” запропонований співробітниками Тавістського інституту людських відносин (Tavistock Institute of Human Relations), який характеризує підприємство як симбіоз соціальних потреб працівників, так і технічних параметрів, що в сукупності забезпечують ефективність діяльності).

Систематизація комунікаційних бар'єрів якості облікового інформаційного сигналу та напрями їх подолання наведено у табл. 2.

Запропонована класифікація комунікаційних бар'єрів якості облікових інформаційних сигналів і виокремленні напрями подолання їх негативного

впливу є основою забезпечення ефективності облікових комунікацій та інформатизації суб'єктів-запиту на належному рівні.

Таблиця 2

### Комунікаційні бар'єри якості облікових інформаційних сигналів і напрями подолання негативного впливу

№ з/п	Комунікаційні бар'єри якості облікового інформаційного сигналу	Напрями подолання негативного впливу
1	2	3
<b>I. Внутрішньосистемний рівень</b>		
1	<b>Організаційні комунікаційні бар'єри:</b>	
1.1	Методологічний бар'єр	Наближення методології бухгалтерського обліку до податкової системи країни
1.2	Термінологічні бар'єри	Усунення неконвенційності понятійно-категоріального апарату, що використовується різними підсистемами управління та суб'єктами генерування та запиту облікової інформації
2	<b>Технічні комунікаційні бар'єри:</b>	
2.1	Бар'єр, обумовлений вибором техніки зв'язку	Допуск кваліфікованих працівників до роботи з технічними засобами зв'язку
2.2	Бар'єр, обумовлений використанням техніки зв'язку	Використання техніки зв'язку, що адекватна обліковому повідомленню, який передається
3	<b>Суб'єктні комунікаційні бар'єри:</b>	
3.1	Бар'єри між суб'єктами комунікаційного процесу особистого характеру	Розробка системи заходів, спрямована на їх подолання шляхом врегулювання взаємовідносин між ними через сформовану систему посадових інструкцій
<b>2. Міжсистемний рівень</b>		
1	<b>Організаційні комунікаційні бар'єри:</b>	
1.1	Суперечності між цілями центрів відповідальності	Формалізація облікових каналів зв'язку та їх розширення
1.2	Відсутність системних інформаційних зв'язків облікової системи з іншими підсистемами управління різного ієрархічного рівня та іншими структурними елементами системи менеджменту	Формування розгалуженої комунікаційної мережі та формалізація облікових каналів зв'язку

Продовження табл. 2

1	2	3
1.3	Нестача формальних каналів зв'язку	Формування розгалуженої комунікаційної мережі як основи уникнення перевантаження ідентифікованих каналів зв'язку
1.4	Вибір неефективного типу організації комунікаційних мереж між обліковою системою з іншими підсистемами управління та невідповідність комунікаційної мережі цілям та завданням підприємства та його структурних підрозділів	Побудова облікових комунікацій за типом організації комунікаційної мережі «колесо» та адаптація організаційної структури підприємства з даним типом комунікаційної мережі
1.5	Неконгруентність (невідповідність) формальних та неформальних інформаційних сигналів	Формування розгалуженої комунікаційної мережі облікового типу
1.6	Неконвенційність сприйняття облікового повідомлення	Розробка системи заходів з: 1) усунення неконвенційності понятійно-категоріального апарату шляхом уточнення економічних понять, приведення їх у систему; 2) уніфікації та стандартизації економічної, технічної та іншої термінології, скорочень, кодів, понять, символів; 3) подолання проблем методологічного характеру тощо
1.7	Неправильне змістовне наповнення та оформлення облікового повідомлення	Представлення релевантної інформації із загального масиву даних
1.8	Інформаційне перевантаження в розрізі працівників, центрів відповідальності	Формування розгалуженої комунікаційної мережі облікового типу, виходячи із інформаційного навантаження на них
2	<b>Технічні комунікаційні бар'єри:</b>	
2.1	Бар'єр, обумовлений вибором техніки зв'язку	Допуск кваліфікованих працівників до роботи з технічними засобами зв'язку
2.2	Бар'єр, обумовлений використанням техніки зв'язку	Використання техніки зв'язку, адекватній обліковому повідомленню, що передається

Продовження табл. 2

1	2	3
3	<b>Суб'єктні комунікаційні бар'єри:</b>	
3.1	Бар'єри між суб'єктами комунікаційного процесу особистого характеру	Розробка системи заходів, спрямована на їх подолання шляхом врегулювання взаємовідносин між ними через сформовану систему посадових інструкцій
3.2	Семантичний бар'єр	Розробка системи заходів з усунення неконвенційності понятійно-категоріального апарату
3.3	Викривлення змісту інформаційного повідомлення та невідповідність реальній ситуації	Синхронізація інформаційних облікових потоків за типом організації комунікаційної мережі „колесо” та з врахуванням їх видового поділу
3.4	Освітні та кваліфікаційні бар'єри	Навчання персоналу підприємства та системне підвищення рівня їх кваліфікації, удосконалення форм внутрішньої звітності шляхом спрощення форми сприйняття, уніфікації
<b>3. Зовнішній рівень</b>		
1	<b>Організаційні комунікаційні бар'єри:</b>	
1.1	Неправильне змістовне наповнення та оформлення облікового повідомлення	Представлення релевантної інформації із загального масиву даних, враховуючи рівень її конфіденційності та можливий рівень доступу суб'єкта-запиту
2	<b>Технічні комунікаційні бар'єри:</b>	
2.1	Бар'єр, обумовлений вибором техніки зв'язку	Допуск кваліфікованих працівників до роботи з технічними засобами зв'язку з дотримання заходів інформаційної безпеки, розроблених на підприємстві
2.2	Бар'єр, обумовлений використанням техніки зв'язку	Використання техніки зв'язку, що адекватна обліковому повідомленню, що передається
3	<b>Суб'єктні комунікаційні бар'єри:</b>	
3.1	Бар'єри між суб'єктами комунікаційного процесу особистого характеру	Розробка системи заходів, спрямована на їх подолання шляхом врегулювання взаємовідносин між ними через формування та подання нефінансової звітності

Продовження табл. 2

1	2	3
3.2	Семантичний бар'єр	Розробка системи заходів з усунення неконвенційності понятійно-категоріального апарату
3.3	Викривлення змісту інформаційного повідомлення та невідповідність реальній ситуації	Дотримання принципів організації та ведення бухгалтерського обліку як основи усунення облікової асиметрії
3.4	Різний статус суб'єктів-запиту та різна можливість впливу на суб'єкта господарювання	Формування позитивного іміджу підприємства через структурування системи показників, представлених у нефінансовій звітності суб'єкта господарювання як форми підвищення рівня довіри до підприємства
3.5	Освітні та кваліфікаційні бар'єри	Надання повідомлення у формі адекватній до рівня освіти та можливостей сприйняття інформації, закладеного в ньому, реципієнтом, виходячи із рівня його освіти та кваліфікації, уніфікація первинних бухгалтерських документів

### 5. Висновки

Доведено, що ефективність функціонування облікової системи та системи управління в цілому залежить від комунікаційної взаємодії їх елементів. При цьому бухгалтерський облік слід розглядати як інформаційно-комунікаційну систему, яка формує вхід даних в інформаційний простір облікової сис-

теми та визначає напрям руху облікової інформації в межах даної системи, у системі управління підприємством (внутрішні комунікаційні зв'язки) та з інститутами зовнішнього середовища (зовнішні комунікаційні зв'язки).

У ході дослідження розроблено концептуальні засади процесу облікової комунікації внутрішньо-системного та міжсистемного характеру в частині опису системи правил за етапністю облікової комунікації. Наведено класифікацію комунікаційних бар'єрів якості облікових інформаційних сигналів за видовим поділом (організаційні, технічні та суб'єктні комунікаційні бар'єри), враховуючи ієрархічність їх виникнення та визначено напрями подолання негативного впливу, обумовленого їх наявністю.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Афанасьев В. Г. Социальная информация и управление обществом : учебник / В. Г. Афанасьев. – М. : Политиздат, 1975. – 408 с.
2. Ермакова Н. А. Контрольно-информационные системы управленческого учета : моногр. / Н. А. Ермакова. – М. : Экономистъ, 2005. – 296 с.
3. Каймакова М. В. Коммуникации в организации / М. В. Каймакова. – Ульяновск: УлГТУ, 2008. – 73 с.
4. Крючков В. Г. Научно-методические направления формирования информационных потоков в учетно-налоговой системе : монография / В. Г. Крючков. – М. : Финпресс, 2010. – 119 с.
5. Крючков В. Г. Теоретико-методологическое исследование современных моделей информационной учетно-налоговой системы и концепция коммуникационного взаимодействия ее элементов : монография / В. Г. Крючков. – М. : Финпресс, 2009. – 112 с.
6. Мильнер Б.З. Теория организации : учебник / Б. З. Мильнер; 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 720 с.



## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ОСНОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** Запропоновано науковий підхід до визнання бухгалтерського обліку підсистемою системи управління людським капіталом, що забезпечує формування та оприлюднення інформації про людський капітал. Доведено, що поширення парадигми управління людським капіталом обумовлює удосконалення інструментів бухгалтерського обліку.*

***Ключові слова:** інтелектуальний капітал, людський капітал, парадигма управління людським капіталом, постіндустріальна економіка, система бухгалтерського обліку*

Davidyuk T.

## ACCOUNTING AS AN INFORMATION BASIS OF THE SYSTEM OF COMPANY'S HUMAN CAPITAL MANAGEMENT

***Summary.** The approach towards defining accounting as a subsystem of the system of human resource management, which provides the formation and information disclosure on human capital, is suggested. It has been proved that the extension of a paradigm of human capital management implies the improvement of accounting tools.*

***Keywords:** intellectual capital, human capital, paradigm of human capital management, postindustrial economy, accounting system*

### 1. Вступ

Основна риса, що відрізняє нову економіку від економіки природно-сировинного орієнтування, на думку Г. Хамела [13], є наявність на даному етапі технологічного розвитку на підприємстві інтелектуального капіталу. При цьому до інтелектуального капіталу дослідник відносить сукупність знань усіх працівників, які забезпечують компанії конкурентоспроможність.

Новітні тенденції соціально-економічного розвитку показують, що назріла необхідність визначення нових пріоритетів і критеріїв у трактуванні основних економічних понять. Така необхідність прямо впливає на еволюцію теорії капіталу, теорії циклів, теорії розвитку соціальної сфери економіки і нематеріального виробництва та теорії бухгалтерського обліку. Зазначені теорії покладено в основу пояснення функціонування постіндустріального суспільства.

Ефективне управління людським капіталом стає головним для компаній, проте без інформації про нього відсутня можливість такого управління. Виникає потреба у розробці інструментів бухгалтерського обліку нового якісного рівня, оскільки модель традиційної облікової системи не пристосована до постіндустріальної економіки.

Незважаючи на зростаюче розуміння важливості інтелектуальних активів, їх продовжують майже повністю ігнорувати в бухгалтерському обліку. Ось що з цього приводу відмічають відомі вчені з бухгалтерського обліку. “З часу появи книжкової форми обліку лише деякі методологічні нововведення кардинально змінили уявлення про бухгалтерський облік, серед яких подвійний запис, калькулювання собівартостей і оцінка за норма-

тивною вартістю” [8, с. 667–668]. “Без усвідомлення тенденції розвитку науки, – зазначає М. Ю. Медведєв, – будь-яка теорія втрачає сенс і стає заручником минулого, замість того, щоб служити провідником майбутнього” [8, с. 668].

Враховуючи викладене, метою даного дослідження є – здійснити критичний аналіз сучасних концепцій бухгалтерського обліку в контексті їх відповідності напрямам теоретико-методологічних розробок щодо управління людським капіталом підприємства.

### 2. Огляд літературних джерел і публікацій

За останніх 500 років, що минули з моменту публікації роботи Л. Пачолі “Трактат про рахунки і записи” (1494 р.), теорія обліку принципово не змінилася, принаймні, сучасна теорія повністю повторює принципи обліку та процедури, щодо методичних прийомів обробки даних [10, с. 69]. “Традиційна бухгалтерія, яка розвивалася на основі методологічного підходу, – відмічає проф. М.С. Пушкар, – виявила свою неспроможність пристосуватися до нових умов господарювання починаючи з економічної реформи 1965 р., а також у період так званої “перебудови” (1985–1991 рр.), незважаючи на ряд постанов уряду з удосконалення системи обліку” [10, с. 22]. Проф. Я. В. Соколов вказує на те, що “традиційна бухгалтерія характеризувалася рядом негативних рис – змішуванням проблем теорії і практики, схоластичністю, спеціалізацією, натуралістичністю, техніцизмом, історичністю” [12, с. 371].

В умовах постіндустріальної економіки, що ґрунтується на використанні людського капіталу, питання сутності, оцінки в бухгалтерському обліку та відображення у фінансовій звітності людського капіталу є особливо актуальними. Проте накопиче-

ний науковий потенціал виявився недостатнім для вирішення проблем методології бухгалтерського обліку людського капіталу, оскільки назріла необхідність у розробці комплексної концепції бухгалтерського обліку людського капіталу, що враховує запити користувачів бухгалтерської інформації щодо умов функціонування підприємств у постіндустріальній економіці.

Нехтування обліком людського капіталу, на думку проф. М. Ю. Медведєва, "пов'язано з неподоланими проблемами методології бухгалтерського обліку" [7, с. 94]. Питанням бухгалтерського обліку людського капіталу присвячували дослідження вітчизняні та зарубіжні вчені: А. Н. Короб [1], Б. Лев, А. Шварц [14], С. Ф. Легенчук [4], Н. А. Лесневська [6], М. Ю. Медведєв [7], М. Р. Мет'юс, М. Х. Б. Перера [9], Я. В. Соколов [11], Н. М. Королюк [3].

Проте комплексні дослідження, пов'язані з розглядом людського капіталу як об'єкту бухгалтерського обліку, системно не проводилися.

### **3. Облік як інформаційна основа системи управління людським капіталом підприємства**

Виявлені у процесі наукового пізнання ускладнення учені прагнуть вирішувати в рамках прийнятої парадигми. Зміна парадигми здійснюється за допомогою наукових революцій, що пов'язано з переключенням наукового співтовариства на нову систему світогляду і цінностей.

"Сучасний світовий економічний розвиток відзначається зміною економічних парадигм. Різниця між минулою та сучасною економічною практикою і типом мислення полягає в тому, що при індустріальному підході визначальним елементом економічного потенціалу країни, підприємства виступала матеріально-технічна база виробництва. На цій основі ґрунтувалась вся система аналізу відтворювальних процесів, у тому числі, й підхід до господарської ефективності. У новій економічній системі у центр аналізу економічного розвитку ставиться здатність економіки до ефективних якісних і структурних зрушень, що прямо і безпосередньо закладено в людині, людському капіталі" [2, с. 109].

Управління в сучасних умовах спрямоване на забезпечення створення вартості, управління знаннями. Для надання апарату управління інформації, що забезпечить його ефективність, система бухгалтерського обліку повинна постачати таку інформацію, що відповідатиме розвитку системи управління в сучасних умовах [5, с. 83].

Таким чином, для того, щоб адекватно розглянути трансформацію облікового процесу потрібно розширити рамки існуючої теорії бухгалтерського обліку та знайти відповідний поставленому завданню методологічний інструментарій.

В умовах загальної інформаційної і економічної глобалізації відбуваються зміни в обліковому процесі, що охоплюють як технологічну, так і методологічну його складові. Ці зміни відбуваються на перший погляд непомітно, шляхом трансформації окремих облікових практик, коригування звітних форм, появи нових об'єктів обліку і частих змін нормативної бази.

Глобальні процеси, економічні умови господарювання, способи технології виробництва, нові ви-

моги до обліку з боку економічних і соціальних систем сучасного управління призводять до зміни бухгалтерського обліку в бік забезпечення соціальних параметрів суспільно-економічного розвитку.

У вітчизняній науці відсутні комплексні порівняльні дослідження облікових систем, що передбачають не лише виявлення відмінностей, але й аналіз причин їх виникнення, що означає розширення поля дослідження, вихід за межі теорії обліку з розумінням парадигми управління людським капіталом.

До кінця ХХ ст. сформувалися передумови для поширення парадигми управління людським капіталом, що характерні постіндустріальному типу економічного зростання і пов'язані з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Фактором, що визначає важливість управління людським капіталом, є інноваційно-орієнтований характер конкурентного середовища. Це активізувало проведення наукових досліджень з цієї проблематики не тільки у напрямі демографії, економіки праці, соціальної економіки, економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства і міжнародних економічних відносин, але й у напрямі управління людським капіталом через його оцінку та бухгалтерське відображення витрат у розрізі його складових з урахуванням особливостей діяльності суб'єктів господарювання.

У постіндустріальній економіці конкурентоздатним робить підприємство не лише фінансовий капітал, але й ефективність використання людського капіталу. Тому управління людським капіталом на сучасних підприємствах перетворюється на інструмент довгострокової стратегії, головним завданням якої є створення умов, при яких знання, вміння, навички працівників могли б розвиватися і реалізовуватися на робочому місці. Удосконалена система інформаційного забезпечення управління людським капіталом підприємства ґрунтується на систематизації облікової інформації щодо витрат на формування, використання та відтворення людського капіталу (рис. 1).

В умовах динамічного розвитку економічних відносин управління людським капіталом направлене на підтримку і стимулювання творчої поведінки персоналу для отримання максимальної віддачі від використання знань, навичок, компетенцій, вмінь персоналу, що потребує інформаційне забезпечення. Взаємозв'язок між поширенням парадигми управління людським капіталом і необхідністю удосконалення теорії та методології бухгалтерського обліку визначається управлінням людським капіталом через розробку методики його бухгалтерського відображення, що підвищить інформаційну місткість управлінських рішень щодо накопичення і продуктивного використання людського капіталу.

Парадигма управління людським капіталом враховує особливості соціально-економічного розвитку виробництва, характерні для постіндустріального суспільства і домінуючих ньому технологічних устроїв, відповідає вимогам змінного змісту праці і зростаючій ролі людського фактора виробництва.

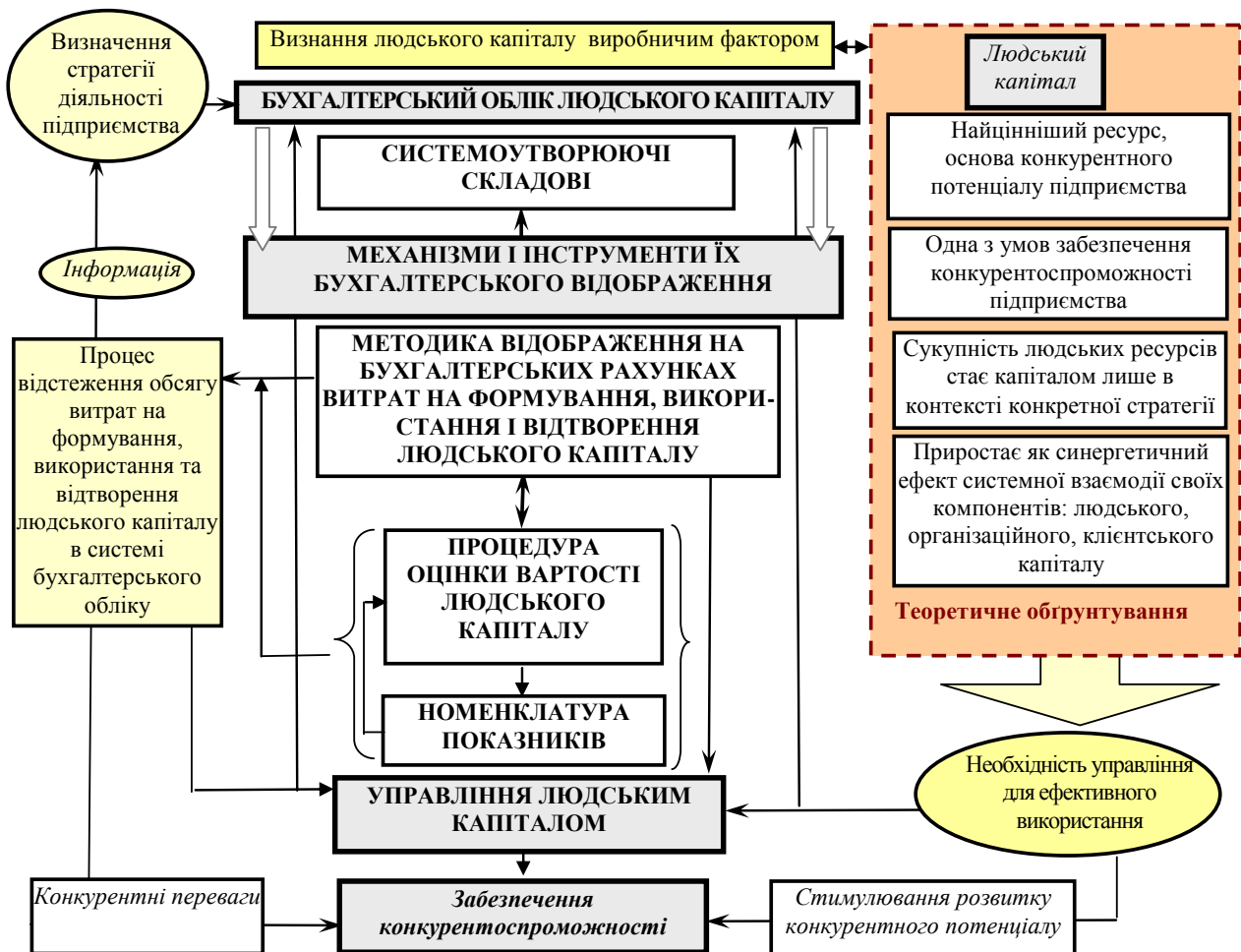


Рис. 1. Місце бухгалтерського обліку людського капіталу в забезпеченні стратегічного розвитку підприємства

Сучасній парадигмі управління людським капіталом відповідає концепція тотального управління людським капіталом – складний, багаторівневий процес, що поширюється на макро-, мезо- і мікро-рівні, охоплює весь відтворювальний процес людських ресурсів та відповідає основним соціально-економічним завданням сучасного суспільства. Враховуючи, що людський капітал – найважливіший ресурс, активне джерело розвитку підприємства, управління цим ресурсом дана парадигма розглядає як процес стратегічного управління, що відповідає загальній стратегії розвитку підприємства.

У літературних джерелах виділяють три рівні функцій тотального управління людським капіталом: загальний – цілеспрямована якісна зміна об'єкту управління – людського ресурсу; особливий – забезпечення науково-технічного, економічного, соціального, культурного розвитку суспільства, задоволення зростаючих потреб і формування нових потреб робочої сили, підвищення ефективності суспільного виробництва; одиничний – задоволення конкретних потреб у різних підсистемах підприємства, його якісний розвиток, підвищення ефективності діяльності, задоволення його стратегічних і безпосередніх цілей тощо.

Для цієї парадигми характерний комплексний, системний підхід до вирішення проблем управління людським капіталом. Особливе значення має вико-

ристання положень теорії людського капіталу через характер розвитку сучасного суспільства. При цьому, слід виділяти інформаційну компоненту в людському капіталі, роль якої виконує система бухгалтерського обліку.

Управління людським капіталом ефективно настільки, наскільки успішно працівники підприємства використовують свій потенціал для реалізації загальноорганізаційних завдань. У межах організаційно-інституційної системи управління людським капіталом можна виділити наступну найважливішу зміну – “перерозподіл” функцій, ролей суб'єктів і об'єктів управління. Цей перерозподіл стосується, насамперед, перетворення об'єкту управління – в суб'єкт на основі самоврядування, делегування повноважень, залучення всього персоналу до процесів управління, зміни принципів взаємодії суб'єктів і об'єктів управління, зміни відповідальності та ролі лідерства. Такі зміни в системі управління людським капіталом визначають трансформацію підходів до роботи, фундаментальне перетворення корпоративної культури, відповідну зміну змістовної системи управління людським капіталом, всіх її елементів, і, звичайно, використання нових методів управління людським капіталом у частині бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік розглядається як необхідний елемент при поширенні парадигми управління

людським капіталом і як один з пріоритетних напрямів дослідження сучасних підходів до розвитку методології бухгалтерського обліку. Такий підхід дозволяє проаналізувати внутрішню властиву еволюції бухгалтерського обліку змістовну структуру та відмовитися від традиційного формального його трактування з погляду зміни підходів, що сприяє ефективному розвитку та приросту наукових знань у сфері бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік повинен виступати вбудованою частиною системи управління підприємством в цілому, оскільки ефективність системи управління людським капіталом визначається кінцевим результатом діяльності підприємства. Завдання бухгалтерського обліку людського капіталу полягатиме в наданні інформації, необхідної для ухвалення рішень в області витрачання коштів на персонал підприємства.

Для управління людським капіталом і розробки рекомендацій щодо ухвалення ефективних рішень запропоновано науковий підхід до розвитку методології формування облікового забезпечення системи управління людським капіталом, обґрунтовано виділення наступних блоків взаємопов'язаних компонентів:

1) передбачає розвиток методології бухгалтерського обліку, в частині відображення на рахунках витрат в розрізі стадій формування, використання і відтворення людського капіталу, що реалізується за двома напрямками: обліково-інформаційне забезпечення і аналітична складова системи;

2) ґрунтується на удосконаленні методологічних підходів щодо оцінки вартості людського капіталу, що реалізується через доповнення витратного підходу якісними показниками;

3) забезпечує формування системи показників бухгалтерської звітності про витрати у розрізі складових людського капіталу, а також удосконалення порядку формування інтегрованої звітності для ухвалення управлінських рішень щодо обсягу таких витрат, їх аналізу та стратегічного розвитку підприємства.

#### 4. Висновки

Розвиток постіндустріального суспільства і домінуючих у ньому технологічних пристроїв, зміна змісту праці та зростаюча роль людського фактора у виробництві формують передумови для поширення парадигми управління людським капіталом, яка зумовлює виникнення нових вимог до бухгалтерського обліку з боку економічних та соціальних систем управління. Обґрунтований науковий підхід до визнання бухгалтерського обліку підсистемою системи управління людським капіталом з метою розширення можливостей підприємства за рахунок формування, використання і відтворення унікальних активів інтелектуально-інформаційного характеру, таких як знання, вміння, навички співробітників для надання інформації користувачам відповідно до парадигми управління людським капіталом.

Викладені положення з розвитку методології формування облікового забезпечення системи управління людським капіталом спрямовані на вивчення методологічного контексту проблем бухгалтерського обліку відповідно до парадигми управління людським капіталом, а, отже, необхідності

налаштування інструментів бухгалтерського обліку, що зумовлено актуалізацією таких факторів, як професійна компетентність, трудовий потенціал, гудвіл людського капіталу.<sup>1</sup>

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Короб А. Н. Человеческий капитал – новый объект бухгалтерского учета / А. Н. Короб // Экономика глазами молодых ученых : материалы I-го международного экономического форума молодых ученых (Вилейка, 12-14 сентября 2008 г.). – Минск : ООО “ТМ Агро-графикс”, 2008. – 224 с.

2. Королюк Н. М. Историчні аспекти бухгалтерського обліку людського капіталу / Н. М. Королюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – 2006. – № 4 (38). – С. 104–111.

3. Королюк Н. М. Облік і контроль у системі управління людським капіталом підприємства: методика та організація : дис. ...кандидата екон. наук: 08.00.09 / Н. М. Королюк – К., 2010. – 185 с.

4. Легенчук С. Ф. Бухгалтерське відображення інтелектуального капіталу: дис. ...кандидата екон. наук: 08.06.04 / С. Ф. Легенчук. – Житомир, 2006. – 264 с.

5. Легенчук С. Ф. Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки : монографія / С. Ф. Легенчук. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 652 с.

6. Лесневская Н. А. Развитие методик бухгалтерского учета вложенный в воспроизводство человеческого капитала / Н. А. Лесневская // Бухгалтерский учет и анализ. – 2009. – № 7. – С. 32–40.

7. Медведев М. Ю. Бухгалтерский учет для посвященных / М. Ю. Медведев. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 320 с.

8. Медведев М. Ю. Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерный методы / М. Ю. Медведев. – М. : Издательство “Дело и сервис”, 2001. – 752 с.

9. Мэтьюс М. Р. Теория бухгалтерского учета : учебник / М. Р. Мэтьюс, М. Х. Б. Перера; пер. с англ.; Под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М. : Аудит; ЮНИТИ, 1999. – 663 с.

10. Пушкар М. С. Створення інтелектуальної системи обліку : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланк, 2007. – 152 с.

11. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : Учебник / Я. В. Соколов. – М. : Аудит; ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

12. Соколов Я. В. Очерки по истории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 400 с.

13. Хамел Г. Конкуренция за будущее / Г. Хамел. – М. : ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2004. – 512 с.

14. Lev B. On the Use of the Economic Concept of Human Capital in Financial Statements / B. Lev, A Schwarz. – The Accounting Review. – Menasha. – January 1971. – P. 103–112.

<sup>1</sup> Під “гудвілом людського капіталу” розуміємо оцінку діяльності працівника з погляду витрат на формування його знань, вмінь, навичок і доходів, отриманих від них.

## ПРИНЦИП БЕЗПЕРЕРВНОСТІ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ: ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ, СУТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ

*Анотація.* Досліджено особливості історичного формування та використання принципу безперервності в бухгалтерському обліку. Уточнено сутність принципу безперервності. Запропоновано шляхи удосконалення принципу безперервності в умовах постіндустріальної економіки.

*Ключові слова:* принцип бухгалтерського обліку, принцип безперервності, постіндустріальна економіка

Legenchuk S., Brohun N.

## THE PRINCIPLE OF CONTINUITY IN ACCOUNTING: HISTORICAL ASPECTS, CONTENT AND DEVELOPMENT

*Summary.* Features of historical formation and usage of the continuity principle are analyzed. Essence of the continuity principle is specified. Approaches for the improvement of continuity principle are offered.

*Keywords:* accounting principle, continuity principle, postindustrial economy

### 1. Вступ

Перехідний період у розвитку бухгалтерського обліку в Україні зумовлює необхідність удосконалення його теоретичних основ, які мають відповідати умовам розвитку економіки. Однією із таких складових загальної теорії бухгалтерського обліку є його принципи, щодо яких виникає необхідність тестування на відповідність та доцільність використання в умовах цивілізаційної трансформації суспільства. Тому на сьогодні актуальним є встановлення сутності принципу безперервності, особливостей його застосування по відношенню до об'єктів обліку та перевірка доцільності використання в умовах розвитку постіндустріальної економіки. Зокрема, потребує з'ясування питання відповідності принципу безперервності об'єктам постіндустріальної економіки, вартість яких значно відрізняється від затрат, понесених на їх створення чи придбання.

Мета статті – дослідити історичні аспекти формування, визначення сутності та особливостей подальшого розвитку принципу безперервності як одного із елементів облікової методології.

### 2. Аналіз літературних джерел і публікацій

Особливостям застосування принципу безперервності в бухгалтерському обліку в своїх дослідженнях розкривали вітчизняні вчені та дослідники: Ф. Ф. Бутинець С. Ф. Голов, Н. М. Малюга, О. М. Петрук, А. В. Рабошук, В. В. Сопко; російські: С. М. Бичкова, М. І. Кутер, Ж. Г. Міхальова, Л. М. Полковський, М. Л. Пятов, Я. В. Соколов, В. Я. Соколов, Т. О. Терентьева, З. С. Туякова; зарубіжні: Дж. Рейд, Ж. Рішар, В. Е. Петон, Р. Стерлінг, Дж. Фремджен, Е. Шмаленбах, Е. Хендріксен та ін.

### 3. Історія виникнення та використання концепції безперервності в бухгалтерському обліку

Концепція безперервності, яка на сьогодні є одним із іманентних атрибутів подвійної науково-

дослідницької програми, набула такого статусу не з початком виникнення подвійної бухгалтерії. Зокрема, в “Трактаті про рахунки і записи” (1494 р.) Луки Пачолі немає згадки про необхідність відображення в обліку активів за вартістю, яка б враховувала припущення про безперервність його діяльності, тобто на основі історичних оцінок. Це, можливо, пояснюється орієнтацією трактату на торгівлю, оскільки купці виступали основними користувачами моделі бухгалтерії, запропонованої Лукою Пачолі. Враховуючи те, що для торговців оборотні активи не відігравали важливої ролі в їх діяльності, внаслідок чого вартість, за якою вони відображались в обліку, була не дуже суттєвою, а її визначенню не приділялась увага. Щодо оборотних активів, то вони оцінювались за вартістю, яку мав встановлювати саму купець, яка не була ні історичною, ні ліквідаційною. Тобто, за часів Луки Пачолі концепції безперервності ще не було<sup>1</sup>, однак яким же чином вона стала складовою сучасної методології бухгалтерського обліку?

Концепція безперервності спочатку з'являється в Європі завдяки значному розвитку промисловості наприкінці XIX ст., що потребувало удосконалення її бухгалтерського забезпечення, а також значному розвитку теоретичних напрацювань з бухгалтерського обліку французьких і німецьких вчених. Точніше, слід говорити не про виникнення концепції

<sup>1</sup> Приклад відсутності принципу безперервності в подвійній бухгалтерії Луки Пачолі, як і принципу обачності, свідчить про модифікацію захисного поясу подвійної науково-дослідницької програми з історичним розвитком. Що є відповіддю тим дослідникам, які говорять, що протягом 500 років бухгалтерський облік залишився незмінним, а подвійна бухгалтерія потребує докорінного реформування або навіть заміни. Потрібна не заміна, а лише модифікація його методології до вимог постіндустріальної економіки.

безперервності, а про виникнення концепції ліквідації або „перервності”, яка дозволила її виокремити та сформулювати в якості антиподу її основні положення.

З початку XIX ст. у Франції та Німеччині починає формуватись статична теорія бухгалтерського обліку, за якою підприємство могло в будь-який момент часу неочікувано припинити свою діяльність. Згідно з цією теорією для оцінки слід використовувати “принцип смерті” – принцип фіктивної ліквідації підприємства, що передбачав необхідність використання для потреб оцінки активів ринкової вартості на момент ліквідації. Офіційне закріплення статичної теорії можна було побачити у французькому Кодексі торгівлі (1807 р.), за яким об’єкти в інвентарі слід відображати за ринковою вартістю, та в першому німецькому Торговому кодексі (1857 р.), де ринкова вартість використовувалась в якості підстави для оцінки активів.

У російській обліковій літературі існує два погляди щодо авторства теоретичного обґрунтування принципу безперервності:

1) Проф. М. І. Кутер пише, що теоретично принцип безперервності був обґрунтований німецьким економістом А. Мокстером та первісно мав назву “статика продовження діяльності”. Принцип характерний для динамічної практики обліку. Однак був використаний Г.В. Сімоном (1861 р.) при побудові статичної балансової теорії [12, с. 79].

2) Проф. Я. В. Соколов пише, що у 1860 р. А. Гільбо запропонував вимогу, яка одержала назву перманентного інвентарю, одним із обставин якого було постійне безперервне збереження в обліку первісної оцінки, тобто постійної історичної оцінки об’єктів обліку [26, с. 150], що дозволило автору вже разом з Е. Леоте сформулювати принципи безперервної і дискретної організації обліку [26, с. 151].

Незважаючи на неможливість встановлення конкретного “винахідника” принципу безперервності, можна виявити, що авторами виділяється майже однакова дата його винаходу, що дозволяє говорити про конкретний період появи принципу. Однак, не беручи до уваги теоретичне формулювання принципу, в умовах панування статичної бухгалтерії у Франції та Німеччині наприкінці XIX ст. цей принцип не використовувався.

Проте у Німеччині у 80-х рр. XIX ст. фактично відбувається революція в бухгалтерському обліку, оскільки в новому законі “Про акціонерні товариства” 1884 р. вперше зазначається про те, що оцінка необоротних активів та інших активів, не призначених для продажу, але які можна використати для експлуатації, має за можливості здійснюватись на основі затрат без врахування знецінення за умови систематичної амортизації залежно від ступеню їх використання<sup>2</sup>. Цей закон фактично

зруйнував принцип ліквідації, на якій базувалась статична теорія, та створив передумови для розвитку динамічної теорії<sup>3</sup>.

Причиною внесення таких змін у німецьке законодавство, як зазначає проф. Ж. Рішар [40, с. 21], був значний тиск з боку керівництва Пруських залізничних компаній на законодавчі органи. Зокрема, менеджери залізничних компаній підняли проблему соціального конфлікту між кредиторами та акціонерами. Статична теорія передусім була орієнтована на кредиторів, на здатність підприємства задовольнити їх інтереси, на що й був орієнтований бухгалтерський облік. Однак для акціонерів залізничних компаній від бухгалтерського обліку була потрібна зовсім інша інформація – інформація про понесені затрати, яка б дозволила визначити розмір належних їм дивідендів. У подальшому зміні, що відбулись у Німеччині вплинули на розвиток бухгалтерського обліку у Франції, та й в цілому у світі.

На початку XX ст. завдяки дослідженням Е. Шмаленбаха, зокрема, його теорії динамічного балансу, яка була вершиною досягнень облікової думки в той час<sup>4</sup>, застосування концепції безперервності (або як її називав автор – діючого підприємства) набуло широкої популярності в континентальній Європі. Е. Шмаленбах [42, с. 45] необхідність застосування концепції безперервності обґрунтовував на основі висунутої гіпотези тотального бухгалтерського обліку, за якою прибуток слід розраховувати лише під час ліквідації підприємства. Відповідно, при тотальному обліку прибуток підприємства можна було побачити тільки один раз – в кінці “життя” підприємства. З метою вирішення даної проблеми автор запропонував всю діяльність у межах тотального обліку розподіляти на періоди, за які буде закриватись рахунок при-

---

терського обліку. На нашу думку, ця періодизація не відповідає реальності, про що свідчить внесення принципу обачності до складу офіційних нормативних документів наприкінці XIX ст. в Німеччині, зокрема, закону “Про акціонерні товариства” 1884 р. До того ж, метою створення вищенаведеного тимчасового положення, що видно із його назви, було не встановлення певних вимог до ведення практики обліку, як це зараз забезпечують стандарти, а як зазначали члени комісії по розробці цього положення [41, с. 133] “пробудити обговорення в цій сфері з метою подальшого формулювання теорії бухгалтерського обліку”. Тому Тимчасове положення було теоретичною розробкою урядової організації. Виходячи з цього, називати другий етап “офіційним”, навіть відштовхуючись від цієї дати, є неправомірним.

<sup>3</sup> Враховуючи наявність статичної та динамічної теорії, на сьогодні багатьма вченими-бухгалтерами (Ю. Бюнді, М. І. Кутер, Я. В. Соколов, Ж. Рішар та ін.) виділяється два можливих варіанти оцінки активів в бухгалтерському обліку, що мають обґрунтування власними принципами. Перший – оцінка на основі принципу безперервності – для динамічної бухгалтерії. Другий – оцінка на основі принципу реалізації або ліквідації – для статичної бухгалтерії.

<sup>4</sup> Як зазначає Й. Бетге, динамічна балансова теорія О. Шмаленбаха, що базується на динамічній практиці обліку, сприймає принцип діючого підприємства як основоположний момент даної облікової моделі [1, с. 10].

<sup>2</sup> Українськими дослідниками І. М. Дмитренко та І. М. Білоусовою [4, с. 36] було виділено два періоди розвитку наукової думки щодо принципу безперервності. Перший (неофіційний або теоретичний) – до 1936 р., та другий (офіційний), що розпочався у зв’язку з виходом у 1936 р. Тимчасового положення з принципів бухгал-

бутків та збитків, що є основною відмінністю при веденні обліку в умовах безперервної та тимчасової (перервної) діяльності.

Широке поширення концепції безперервності можна спостерігати і в англомовних країнах, що дозволяє підтвердити проведений нами аналіз англомовної бухгалтерської літератури початку ХХ ст. Зокрема, даним питанням присвячували свої праці такі дослідники, як Ч. Е. Спрег (1907 р.), В. М. Коул (1908 р.) С. Доусон (1908 р.), Дж. Лісл (1908 р.), І. С. Клоппер (1910 р.), Г. Р. Хетфілд (1916 р.), С. Гілман (1916 р.), П.-Дж. Ескерр (1919 р.), Ф. В. Пікслі (1922 р.), В. Е. Петон (1922 р.) та ін.

З середини 50-х рр. і до 70-х рр. ХХ ст. використання нормативної методології стає мейнстрімом в наукових дослідженнях з бухгалтерського обліку англомовних країнах. Внаслідок цього англомовними дослідниками в цей період висувається значна кількість пропозицій щодо структури принципів або постулатів бухгалтерського обліку, удосконалення їх сутності.

В умовах зростаючої нормативної теоретизації бухгалтерського обліку в англомовних країнах єдності щодо того, чим виступає концепція безперервності для бухгалтерів принципом, постулатом чи чимось іншим, не було. Дане питання так і залишилось невирішеним та неузгодженим серед вчених і до сьогодні, про що може свідчити проведений аналіз бухгалтерського законодавства зарубіжних країн та міжнародних моделей обліку (див. нижче).

#### 4. Концепція безперервності в бухгалтерському законодавстві зарубіжних країн та в міжнародних моделях обліку

Наведений вище аналіз свідчить, що концепція консерватизму має тривалу історію формування та розвитку. На сучасному етапі вона реалізована в якості окремого принципу, окремої вимоги або вимоги до облікової політики в бухгалтерському законодавстві багатьох країн (Азербайджан, Білорусь, Болгарія, Великобританія, Естонія, Казахстан, Німеччина, Російська Федерація, Польща, Україна, Угорщина та ін., табл. 1).

Таблиця 1

#### Визначення безперервності в бухгалтерському законодавстві країн світу

Країна	Визначення принципу
Азербайджан [5]	Безперервність бухгалтерського обліку – здійснення бухгалтерського обліку безперервно з моменту організації підприємства до його ліквідації, застосування особливих правил у період ліквідації
Білорусь [6]	При формуванні облікової політики організації необхідно виходити з безперервності діяльності організації
Болгарія [7]	Принцип діючого підприємства (організації) показує, що підприємство функціонує в нормальному економічному середовищі і очікується, що збереже свої позиції на ринку в майбутньому. Якщо у господарюючого суб'єкта є наміри чи необхідність ліквідації або значного зменшення своєї діяльності, він повинен застосувати ліквідаційну чи іншу облікову базу при підготовці фінансової звітності
Великобританія [44]	Згідно з "SSAP 2 – Disclosure of Accounting Policies", фундаментальними концепціями обліку є основні припущення, які покладені в основу всіх рахунків, зокрема, безперервність діяльності (going concern) – припущення, що бізнес буде здійснюватись протягом недалекого майбутнього, і що активи оцінюються за історичною вартістю, або за залишковою вартістю, ніж за вартістю їх примусового продажу в бухгалтерських даних [44]. Після заміни у 2000 р. SSAP 2 стандартом фінансової звітності 18 "Облікові політики", концепція безперервності також залишилась, і за термінологією стандарту 18 передбачає, що користувачі фінансової звітності можуть припускати, що концепція безперервності застосовується до тих пір, доки не з'являється переконливе твердження про протилежне
Естонія [11]	Принцип безперервності функціонування – господарська одиниця розглядається як постійно функціонуюча організація, що слугує передумовою для амортизації вартості її основного майна по частинах, виникнення довгострокових зобов'язань і здійснення оплати
Казахстан [8]	Принципами ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є нарахування і безперервність
Російська Федерація [21]	При формуванні облікової політики передбачається, що активи і зобов'язання організації існують відокремлено від активів і зобов'язань власників цієї організації; організація буде продовжувати свою діяльність в близькому майбутньому і у неї відсутні наміри та необхідність ліквідації чи істотного скорочення діяльності і, відповідно, зобов'язання будуть погашатись у встановленому порядку (припущення безперервності діяльності)
Угорщина [9]	Принцип продовження підприємницької діяльності – при веденні бухгалтерського обліку та складанні звітності необхідно виходити з того, що підприємство і в майбутньому зможе підтримувати свою діяльність

Використовуючись у більшості концептуальних основах обліку країн світу (табл. 1), принцип (припущення) безперервності також був впроваджений у найвідоміші міжнародні моделі бухгалтерського обліку – систему МСФЗ, GAAP US, 4-е Директиву ЄС (табл. 2).

організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні” № 250. Згідно з ст. 4 наведеного Закону України, безперервність – оцінка активів та зобов’язань підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати далі [10].

Таблиця 2

**Безперервність в міжнародних моделях бухгалтерського обліку**

<i>Міжнародні моделі обліку</i>	<i>Сутність консерватизму (обачності)</i>
МСФЗ (IFRS/IAS) (Концептуальна основа для підготовки і представлення фінансової звітності)	Як правило, фінансові звіти складаються на основі припущення, що підприємство є безперервно діючим і залишатиметься діючим в близькому майбутньому. Таким чином, припускається, що підприємство не має ні наміру, ні потреби ліквідуватися або суттєво змусити масштаби своєї діяльності; у разі наявності такого наміру або потреби фінансові звіти можуть складатися з дотриманням іншого принципу, в такому випадку має розкриватися застосований принцип [35, с. 78]
GAAP US (Положення про концепції фінансового обліку № 2 “Цілі фінансової звітності підприємств”). Удосконалення проекту “Безперервність діяльності”	В GAAP US безперервність діяльності підприємства (going concern) офіційно не використовується ні в якості принципу чи припущення, а фактично є прикладом неявного знання, яке передається від одного покоління бухгалтерів до іншого. Лише деякі згадки про безперервність можна знайти в SFAC № 2 “Цілі фінансової звітності підприємств”, де зазначається, що інвестори і кредитори, що вкладають чи надають гроші підприємствам, очікують подальшого продовження діяльності. Таке очікування знайоме бухгалтерам як припущення безперервності діяльності. Інформація відносно минулого, зазвичай, є менш корисною в оцінці майбутніх перспектив підприємства, якщо воно ліквідується чи очікується його ліквідація. В такому випадку акцент переміщується від виконання представлення існуючого стану до ліквідації ресурсів та зобов’язань підприємства [43, с. 13]. З 2008 р. до сьогодні FASB розробляє положення під назвою “Безперервність діяльності”, основними цілями якого є інкорпорувати в літературу FASB керівництво про: 1) підготовку фінансової звітності на основі безперервності діяльності та здатності підприємства оцінювати її здатність продовження безперервної діяльності; 2) розкриття умов, коли фінансова звітність не складається на основі безперервності діяльності і коли наявні істотні сумніви щодо здатності підприємства продовжувати безперервну діяльність; 3) прийняття і застосування підстав для ліквідаційних основ у бухгалтерському обліку [37]
Четверта Директива Ради ЄС. (78/660/ЄЕС)	Члени держави мають гарантувати, що оцінка статей балансу здійснюється відповідно до наступних загальних принципів:(а) компанія повинна припускати, що продовження здійснення її бізнесу має відбуватись на основі безперервності (Частина 7 Правила оцінки. Ст. 31) [32]

Аналіз застосування концепції безперервності в міжнародних моделях обліку (табл. 2) дозволяє встановити, що розуміння її сутності не є стандартизованим, тому в різних моделях можна побачити власне його трактування. В МСФЗ і Директивах ЄС концепція безперервності є чітко виокремленою, що не можна сказати про GAAP US. В жодній із міжнародних моделей не наводяться наслідки, до яких призводить її застосування в системі бухгалтерського обліку.

В Україні концепція безперервності вперше була впроваджена у вигляді принципу безперервності в липні 1999 року в Законі України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”. Хоча деякі інші принципи (послідовність, повнота, нарахування та відповідності доходів і витрат, єдиного грошового вимірника) існували у формі правил ще з 1993 р. після виходу “Положення про

**5. Сутність концепції безперервності як теоретичного конструкту науки бухгалтерський облік**

Серед вчених країн пострадянського простору на сьогодні відсутня єдність у поглядах щодо “Теоретичного статусу” концепції безперервності в бухгалтерському обліку, що, на нашу думку, обумовлюється відмінностями в підходах до неї в національних законодавствах та в міжнародних моделях обліку (див. вище).

Однак проведений нами аналіз дозволив виявити, що більшість дослідників (Ю. А. Бабаєв, Ф. Ф. Бутинець, Р. Грачова, В. С. Ківачук, Є. І. Корнеєва, М. І. Кутер, Д. В. Луговской, Н. М. Малюга, Є. А. Мізіковський, В. Ф. Палій, П. Я. Папковська, Л. М. Полковський, М. Л. Пятов, З. Рахман, Я. В. Соколов, В. В. Сопко, А. В. Суворов, Т. О. Терентьєва, З. С. Туякова, А. Шеремет та ін.) визначають безперервність як



принцип, частина дослідників (Н.П. Кондраков, Н. А. Лытнева, Л. І., Малявкіна, Т. В. Федорова) – як припущення.

Також існують нетипові підходи до встановлення статусу безперервності. Так М. І. Кутер [13, с. 77] відносить безперервність до принципів, що формують процедуру ведення бухгалтерського обліку, а доц. Т. О. Терентьева [30, с. 58] відносить його до оціночних принципів. Проф. О. М. Петрук відносить безперервність до гіпотез, тобто до умовних застосувань правової норми [19, с. 216], що є наближеним до припущення, як це трактується в російському законодавстві.

Сам принцип безперервності в більшості проаналізованих літературних джерел, нормативних актах та стандартах трактується однаково, та зводиться до того, що діяльність підприємства буде безперервною, що визначає підходи до оцінки його активів і зобов'язань. Тобто принцип безперервності визначає оцінку активів і зобов'язань в умовах безперервного функціонування підприємства, яка має відрізнитись від оцінки, яка використовується у випадку зупинки його функціонування. Однак у багатьох працях і нормативних документах, наприклад, як це зазначається в українському законодавстві [10], конкретно не вказано, якою ж має бути оцінка активів і зобов'язань за умови здійснення підприємством безперервної діяльності. Можливо це викликано тим, що дане пояснення відсутнє також і в МСФЗ.

Проте в бухгалтерському законодавстві окремих країн та працях дослідників чітко роз'яснюється, якою має бути оцінка при безперервній діяльності підприємства: Закон Німеччини "Про акціонерні товариства" (1884 р.) – на основі затрат без врахування знецінення; А. Гільбо (1860 р.) – історична оцінка; Дж. Лісл (1909 р.) – на основі затрат; І.С. Клоппер (1910 р.) – на основі затрат та залишкова вартість; Г. Р. Хетфілд (1916 р.) – на основі понесених затрат; С. Гілман (1916 р.) – на основі понесених затрат; Ф. В. Пікслі (1922 р.) – за справедливою вартістю на основі безперервності діяльності; В. Е. Петон, А. Літлтон (1940 р.) – на основі історичних затрат; Р. Стерлінг (1968 р.) – історична оцінка; SSAP 2 "Disclosure of Accounting Policies" (1971 р.) – активи оцінюються за історичною вартістю, або за залишковою вартістю; Закон Естонії "Про бухгалтерський облік" (1995 р.) – основне майно амортизується по частинах; Е. Хендріксен, М.Ф. Ван Бреда (1992 р.) – історична вартість (собівартість); Дж. Сігел, Дж.К. Шим (1995 р.) – на основі історичних затрат; Я. В. Соколов (1996 р.) – історична оцінка; С. К. Єгорова, К. Я. Денисова (2000 р.) – поточна (облікова) вартість; Я. В. Соколов, М. Л. Пятов (2002 р.) – історична оцінка, тобто ціна придбання (собівартість); О.І. Корнеєва (2003 р.) – історична оцінка; В. С. Ківачук (2004 р.) – історична собівартість; З. С. Туякова (2008 р.) – на основі застосування історичної оцінки.

Виходячи з пропозицій дослідників та підходів, прописаних у нормативних документах, можна

встановити, що при безперервній діяльності підприємства активи та зобов'язання слід оцінювати за історичною вартістю, зокрема на основі двох її різновидів – первісної (історичної) вартості та залишкової вартості. Перша з оцінок (використовуючи термінологію проф. В. Я. Соколова [25, с. 55]) є оцінкою минулого в минулому, а друга – минулого в майбутньому.

Відповідно до принципу безперервності, у випадку загрози безперервності діяльності або її зупинення активи мають оцінюватись за іншою вартістю, ніж історична. Проте яка саме оцінка має використовуватись, в багатьох працях і нормативних документах, як і в українському законодавстві [10], не зазначається.

Однак у деяких джерелах наводяться приклади оцінки, яка має бути використана за умов припинення діяльності підприємства: Кодекс торгівлі Франції (1807 р.) – ринкова вартість на момент ліквідації; Торговий кодекс Німеччини (1857 р.) – ринкова вартість; Ч.Е. Спрег (1907 р.) – ліквідаційна оцінка; Дж. Лісл (1909 р.) – вартість продажу; Г.Р. Хетфілд (1916 р.) – ліквідаційна вартість; С. Гілман (1916 р.) – ліквідаційна вартість; П.-Дж. Ескерр (1919 р.) – вартість конвертації в ресурси при ліквідації; SSAP 2 "Disclosure of Accounting Policies" (1971 р.) – вартість примусового продажу активів; Е. Хендріксен, М.Ф. Ван Бреда (1992 р.) – ліквідаційна вартість; Закон Азербайджанської республіки "Про бухгалтерський облік" (1995) – особливі правила в період ліквідації; Р. Грачова (1999 р.) – ліквідаційна вартість; С. К. Єгорова, К. Я. Денисова (2000 р.) – ліквідаційна вартість; А.П. Бархатов (2001 р.) – поточна вартість; С. Сілбігер (2002 р.) – ціна розпродажу (ліквідаційна вартість); В. С. Ківачук (2004 р.) – ринкова ціна у випадку ліквідації; Закон республіки Болгарія "Про бухгалтерський облік" (2006 р.) – ліквідаційна чи інша облікова база; GAAP US (Положення про концепції фінансового обліку № 2 "Цілі фінансової звітності підприємств") (2008 р.) – ліквідаційна вартість ресурсів та зобов'язань; З. С. Туякова (2008 р.) – за цінами активного ринку.

У даному випадку в поглядах дослідників та в нормативних актах можна побачити єдиний підхід до оцінки активів за умов припинення діяльності підприємства. Не зважаючи на те, що для такої оцінки пропонуються дещо відмінні назви (ліквідаційна вартість, ринкова вартість на момент ліквідації, поточна вартість, ціна розпродажу), таку оцінку всі розуміють як оцінку теперішнього в майбутньому, що відображає ціну грошей, які можна одержати від існуючих у підприємства на момент ліквідації активів з врахуванням їх знецінення.

В Україні згідно з листом Міністерства фінансів України № 31-34000-20-10/4555 від 06.03.2006 р. принцип безперервності підприємствами, щодо діяльності яких прийнято рішення про припинення, не застосовується. Після прийняття керівним органом підприємства рішення про його ліквідацію застосовується П(С)БО 27 "Діяльність, що припиня-

ється" [14]. А за П(С)БО 27 (п. 9, пар. 4), якщо подія первісного розкриття характеризується продажем окремих активів відокремлюваної частини підприємства, то втрати від зменшення корисності активів визначаються підприємством виходячи з їх чистої вартості реалізації [16]. Таким чином ліквідаційною вартістю є чиста вартість їх реалізації, яка за П(С)БО 28 (п. 4) "Зменшення корисності активів" визначається як справедлива вартість активу за вирахуванням очікуваних витрат на його реалізацію [17].

Проведений вище аналіз підходів дозволяє визначити, що концепція або принцип безперервності визначає пріоритетність оцінки під час безперервної діяльності або під час діяльності, що не є безперервною. Така оцінка є нормою для всіх активів та зобов'язань підприємства. Цей принцип складається з трьох основних положень:

1) існує два варіанти діяльності – безперервна та діяльність, що не є безперервною (діяльність згасує або припиняється), залежно від яких має використовуватись різна оцінка для активів і зобов'язань;

2) при безперервності діяльності для активів і зобов'язань "нормальною" є історична оцінка;

3) при діяльності, яка не є безперервною для активів і зобов'язань "нормальною" є ліквідаційна оцінка.

Вищенаведений варіант безперервності є моделлю обліку на основі безперервності діяльності, розробленої І. Фішером та Е. Шмаленбахом наприкінці XIX ст. (див. вище). Інший варіант, який на сьогодні не використовується, пропонувався Г.В. Сімоном, та передбачав при безперервній діяльності використовувати найменшу оцінку із двох можливих – історичної собівартості або вартості дисконтованих грошових потоків. Цей підхід фактично став праобразом моделі балансового консерватизму та бухгалтерського принципу обачності, та відомий як "lower of cost or market rule".

З позиції подальшого розвитку єдиної системи бухгалтерських наукових знань, принцип безперервності має велике значення не стільки як окремий принцип, а як об'єднуюча ланка в традиційній системі принципів та методів бухгалтерського обліку. Зокрема, чітко прослідковується взаємозв'язок принципу безперервності із іншими елементами системи бухгалтерського обліку (наприклад, розвиток концепції амортизації на основі принципу безперервності), а також взаємозалежність з такими принципами бухгалтерського обліку, як принцип нарахування та відповідності доходів і витрат, принцип оцінки за історичною вартістю, принцип обачності (консерватизму) та принципом автономності. Такий приклад взаємозв'язку принципів підтверджує гіпотезу, висунуту проф. Й. Бетге [1, с. 56] про існування системи принципів належного бухгалтерського обліку, яка характеризується їх взаємовпливом, та які не можуть розглядатись ізольовано.

Виходячи з такого підходу до розуміння взаємозв'язку між принципами обліку приходимо до

висновку, що бухгалтерська методологія є цілісною багаторівневою системою методів та принципів бухгалтерського обліку. Тому пропозиції деяких українських вчених (С.Ф. Голов [2, с. 427], А. В. Рабошук [23, с. 55]) щодо необхідності заміни або виключення принципу безперервності зі складу принципів бухгалтерського обліку є недостатньо обгрунтованими та недоцільними, оскільки передбачають необхідність реформування всієї системи принципів, що складають концептуальну основу національної системи бухгалтерського обліку.

Незважаючи на тривале історичне минуле та значну кількість праць, присвячених розкриттю сутності концепції безперервності, на сьогодні деякі дослідники пропонують власне, "авторське" розуміння принципу безперервності, яке не співпадає із загальноприйнятим підходом та історичним розвитком принципу.

Наприклад проф. В. Сопко [28], проф. П. Я. Папковська [18, с. 196–197] та А.В. Суворов [29] зводять принцип безперервності до необхідності повноти охоплення явищ протягом всього історичного періоду їх виникнення, до необхідності ведення обліку з моменту виникнення підприємства до його ліквідації. Такий підхід є прикладом викривлення сутності принципу безперервності та його зведення до принципу повного висвітлення в хронологічному контексті.

Дослідники З. Рахман та А. Шермет прямо протилежно трактують принцип безперервності, зазначаючи не про необхідність застосування історичної вартості при безперервній діяльності підприємства, а про необхідність застосування ринкової вартості. Зокрема, автори пишуть, "що принцип безперервності функціонування підприємства відображає необхідність пов'язувати цінність активів з майбутніми прибутками, які можуть бути одержані шляхом використання цих активів. Ця концепція відкриває шлях до настільки улюбленого економістам методу, як визначення поточної цінності активу шляхом співставлення її з дисконтованою вартістю, очікуваною майбутньою віддачею від використання цього активу [24, с. 24]. На нашу думку, можливо, в даному випадку автори використовували модель обліку на основі безперервності діяльності, розроблену Г. В. Сімоном, яка не використовується ні в російській, ні в зарубіжній бухгалтерській практиці.

На думку окремих економістів, якщо б принцип безперервності, що використовується в системі US GAAP, був перенесений до рівня всієї планети, то можна було б сказати, що якщо людство споживає всі нафтові ресурси протягом наступних 65 або 1000 років, то така експлуатація не є прибутковою, оскільки це не відповідає принципу безперервності діяльності. Ми просто позичаємо у майбутнього, щоб фінансувати теперішнє. Як це допомагає нам забезпечити стійкість нашого економічного майбутнього? [36, с. 487]. Наведений приклад ілюструє загальну тенденцію у нерозумінні принципу безперервності, що впливає з самої його назви. Використання даного принципу в обліку не забезпечує

безперервність та подальший розвиток підприємства<sup>5</sup>, а вже спирається на факт його безперервної діяльності, під час якої має використовуватись відповідна оцінка для активів і зобов'язань. Саме тому в бухгалтерському законодавстві деяких країн, наприклад, в Росії, безперервність вважають припущенням, що не залежить від волі бухгалтера.

#### **6. Критика принципу безперервності в бухгалтерському обліку**

Хоча без принципу безперервності сьогодні уявити подвійну науково-дослідницьку програму майже неможливо, деякі дослідники піддають критиці як логіку і сутність самого принципу, так і окремі моменти його застосування в системі бухгалтерського обліку, його суперечливість з іншими принципами.

*Критика сутності та логіки принципу безперервності* серед дослідників-бухгалтерів з'явилась ще у 60-х роках у США, коли концепція безперервності почала широко використовуватись в узагальнюючих роботах, присвячених принципам та постулатам бухгалтерського обліку. Так, у 1968 р. Дж. Фремджен зазначав, що припущення безперервності є безплідним постулатом в кращому випадку, а є недійсним відносно тисячі нових малих підприємств, які створюються кожен рік і які зазнають краху в межах року [33, с. 650]. На думку автора, вона не має ніякого важливого впливу на формулювання бухгалтерських принципів, а в кращому випадку, є спостереженням щодо навколишнього середовища, в якому бухгалтер виконує свою роботу, яке, в той же час, не пропонує жодних керівництв для проведення цієї роботи.

Таким чином, основним напрямом критики автора є правомірність самого припущення безперервності діяльності, оскільки на сьогодні передбачити майбутнє з стовідсотковою ймовірністю неможливо. Це припущення критикують і в наш час, зокрема, такі автори як проф. Я. В. Соколов [26, с. 390], Р. Грачова [3], А. В. Рабошук [23, с. 55-56], К.-М. Імбреску, К. Хатеган та Н. Бобіган [34, с. 1285].

#### **7. Критика застосування принципу безперервності в системі обліку**

Незважаючи на те, що принципи бухгалтерського обліку взаємопов'язані в систему, між ними можуть виникати певні суперечності.

Одним із таких випадків, який вже можна називати класичним, оскільки він використовується багатьма дослідниками, є суперечність між принципом обачності (консерватизму) та принципом безперервності. Хоча така ситуація достатньо рідко трапляється у практичній діяльності бухгалтерів, оскільки перед тим як розпочати безпосередню діяльність, складається бізнес-план та аналізується конкурентне середовище, що дозволяє приблизно, але визначити доцільність виготовлення такої продукції.

<sup>5</sup> Наприклад, Л. М. Полковський [20, с. 19] пише, якщо перенести сутність принципу на практичну площину, то вона буде такою: підприємства повинні обов'язково існувати і функціонувати безперервно, тобто без довгострокових простоїв.

З розвитком постіндустріальної економіки та збільшенням обсягів венчурних інвестицій в інноваційну діяльність, пов'язану з розробкою інтелектуально-містких продуктів, наперед, навіть приблизно, не можна сказати про співвідношення між собівартістю та ринковою вартістю продукту, оскільки ще невідомо, який продукт буде одержаний. Тому, на нашу думку, в умовах загострення цієї проблематики необхідним є внесення певних пропозицій по удосконаленню взаємозв'язку між принципами, які дозволять забезпечити достовірне відображення об'єктів постіндустріальної економіки в бухгалтерському обліку. Одним із варіантів вирішення цієї проблеми є виділення групи активів інтелектуальної природи, вартість яких буде розраховуватись не на основі історичної собівартості, а на основі їх здатності приносити дохід. За таким підходом в обліку слід відображати активи за їх здатності приносити дохід, а ті витрати, що були понесені на його створення, але що перевищують визначену вартість активу, мають бути списані на рахунок фінансового результату.

#### **8. Висновки**

1. Принцип безперервності був введений у систему бухгалтерського обліку в 60-х рр. ХХ ст. завдяки старанням його винахідників (А. Мокстер чи А. Гільбо), та не використовувався в подвійній бухгалтерії Луки Пачолі. Широке використання принципу безперервності у практичній діяльності підприємств розпочалось з поширенням динамічної теорії обліку, основи якої були закладені Е. Шмаленбахом.

2. Провівши історичний аналіз виникнення та розвитку концепції безперервності та проаналізувавши підходи вчених до розуміння її сутності, було встановлено, що концепція безперервності в бухгалтерському обліку визначає пріоритетність (норму) оцінки під час безперервної діяльності або під час діяльності, що не є безперервною. В основі концепції покладені три базові положення: існує два варіанти діяльності – безперервна та діяльність, що не є безперервною (діяльність звужується або припиняється), залежно від яких має використовуватись різна оцінка для активів і зобов'язань; при безперервності діяльності для активів і зобов'язань “нормальною” є історична оцінка; при діяльності, яка не є безперервною для активів і зобов'язань “нормальною” є ліквідаційна оцінка.

3. На сьогодні існують дві причини, через які принцип безперервності піддається критиці дослідниками: критика сутності та логіки принципу безперервності; критика застосування принципу в системі обліку. Існування цих причин зумовлює необхідність перегляду правомірності застосування принципу безперервності в системі бухгалтерського обліку в умовах цивілізаційної трансформації суспільства.

4. Оцінка всіх активів підприємства за історичною собівартістю, виходячи із принципу безперервності, через механізм амортизації, фактично виступає засобом, який передбачає списання до складу витрат тих серед них, які були реально понесені

підприємством. За цією логікою всі матеріальні та нематеріальні активи, що відображаються в бухгалтерському обліку, мають бути оцінені за історичною вартістю, яка є певною бухгалтерською нормою. У той же час, з поступовим переходом до постіндустріальної економіки, з'являються окремі види активів нематеріальної природи (активи зовнішнього середовища), цінність яких для підприємства майже взагалі не залежить від понесених на їх створення витрат. За таких умов перед системою бухгалтерського обліку виникає проблема відповідності системи обліку потребам користувачів в постіндустріальній економіці. Для її вирішення деякі дослідники, не зважаючи на заборону в МСФЗ та національних П(С)БО, пропонують огульні рішення щодо їх капіталізації, при цьому зовсім не враховуючи вимоги принципу обачності, порушення яких призводить до руйнування всієї системи принципів обліку.

Враховуючи появу об'єктів постіндустріальної економіки, для яких нормою оцінки виступає не лише історична вартість, запропоновано модифікувати принцип безперервності у диференційований принцип безперервності, що передбачає в якості норми при безперервній діяльності використовувати ту оцінку, яка відображає їх цінність (економічну сутність), а при діяльності, яка не є безперервною – ліквідаційну вартість. Диференціація принципу безперервності для різних видів активів передбачає застосування двох видів оцінок: при оцінці активів, для яких оцінка на основі додавання витрат є нормальною та співпадає з їх цінністю, використовувати історичну оцінку; при оцінці активів, для яких оцінка на основі додавання витрат не є нормальною, використовувати ту оцінку, яка відображає їх цінність.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бетге Й. Балансоведение / Й. Бетге. ; пер с. нем научный редактор В. Д. Новодворский – М. : Изд-во “Бухгалтерский учет”, 2000. – 454 с.
2. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія. / С. Ф. Голов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
3. Грачова Р. Навіщо запроваджувати існуюче / Р. Грачова [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.kontrakty.com.ua/ukr/gc/nomer/1999/20-99/20club.htm>.
4. Дмитренко И. Н. Эволюция концептуального подхода к допущению непрерывности деятельности субъектов хозяйствования / Дмитренко И. Н., Белоусова И. Н. // Международный бухгалтерский учет / Зарубежный опыт. – 2007. – № 10 (106). – С. 34-38.
5. Закон Азербайджанской республики “О бухгалтерском учете” от 24 марта 1995 года № 998 : [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.base.spininform.ru/show\\_doc.fwx?Regnom=2801](http://www.base.spininform.ru/show_doc.fwx?Regnom=2801)
6. Закон Республики Беларусь “О бухгалтерском учете и отчетности”. [Електронний ресурс] –

Режим доступу: [http://www.base.spininform.ru/show\\_doc.fwx?Regnom=2801](http://www.base.spininform.ru/show_doc.fwx?Regnom=2801)

7. Закон Республики Болгария “О бухгалтерском учете” (последнее изменение и дополнение от 29 декабря 2006 г.). [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.base.spininform.ru/show\\_doc.fwx?Regnom=2801](http://www.base.spininform.ru/show_doc.fwx?Regnom=2801)

8. Закон Республики Казахстан “О бухгалтерском учете и финансовой отчетности” от 28.02.2007 г. № 234. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.minfin.kz/index.php?uin=1163568134&chapter=1165820004&lang=rus>

9. Закон Угорщины “Про систему бухгалтерського обліку” від 5 вересня 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.penzugysziget.hu/torvenytar/torvenytar.html](http://www.penzugysziget.hu/torvenytar/torvenytar.html)

10. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” (із змінами і доповнен.). [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.penzugysziget.hu/torvenytar/torvenytar.html](http://www.penzugysziget.hu/torvenytar/torvenytar.html).

11. Закон Эстонии “О бухгалтерском учете”. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.hot.ee/estonianlegislation/11.htm>

12. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета: учебник / М. И. Кутер – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 640 с.

13. Кутер М. И. Теория и принципы бухгалтерского учета: учеб. пособие / Кутер М. И. – М.: Финансы и статистика, Экспертное бюро, 2000. – 544 с.

14. Щодо дій принципу безперервності підприємствами, діяльність яких припинена : лист Міністерства фінансів України № 31-34000-20-10/4555 від 06.03.2006 р.

15. Михалева Ж. Г. Принцип временной определенности в системе бухгалтерского учета : дис. ... кандидата эконом. наук: 08.00.12 / Ж. Г. Михалева. – М., 2004. – 231 с.

16. П(С)БО 27 “Діяльність, що припиняється” : затв. наказом Міністерства фінансів України від 7 листопада 2003 р. № 617.

17. П(С)БО 28 “Зменшення корисності активів” : затв. наказом Міністерства фінансів України від 24 грудня 2004 р. № 817.

18. Папковская П. Я. Курс теории бухгалтерского учета: Учебное пособие. – 4-е изд., перераб. – Мн. : ООО “Информпресс”, 2004. – 236 с.

19. Петрук О. М. Принципы і правила в регулюванні бухгалтерського обліку / О. М. Петрук // Вісник Житомирського інженерно-технологічного інституту. Економічні науки. – 2002. – № 20. – С. 212–217.

20. Полковский Л. М. Основы финансового учета и отчетности / Л. М. Полковский // Международный финансовый учет и отчетность. – 2000. – № 100.7 – 19 с.

21. Положение по бухгалтерскому учету “Учетная политика организации”. (ПБУ 1/98) : утверждено приказом Минфина РФ от 30.12.1999 № 107.

22. Пономаренко О. М. Облік цінних паперів (теоретичні та організаційні аспекти) : автореф. кандидата економ. наук: 08.06.04 / О. М. Пономаренко. – К., 2001. – 24 с.

23. Рабошук А. В. Принципи, стандарти та професійне судження в бухгалтерському обліку : теоретико-методичний аспект: дис. ... кандидата економ. наук: 08.06.04 / А. В. Рабошук. – К., 2005. – 188 с.
24. Рахман З. Бухгалтерский учет в рыночной экономике / З. Рахман, А. Шеремет – М. : ИНФРА-М, 1996. – 272 с.
25. Соколов В. Я. Теоретические начала (основы) двойной бухгалтерии : монография / В. Я. Соколов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2006. – 188 с.
26. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет от истоков до наших дней : учебн. пособие для вузов / В. Я. Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 368 с.
27. Соколов Я. В. Принцип постоянно действующего предприятия / Я. В. Соколов, С. М. Бычкова // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 4. – С. 58-59.
28. Сопко В. Біля джерел бухгалтерського обліку (концептуальні засади та принципи побудови) / В. Сопко [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.dk.gc.com.ua/school/ukr/2002/36/36sc2.html>
29. Суворов А. В. Российские ПБУ и МСФО : различия в принципах бухгалтерского учета / А. В. Суворов // Аудитор. – 2007. – № 2 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://gaap.ru/biblio/audit/auditor/2007\\_02\\_2.asp](http://gaap.ru/biblio/audit/auditor/2007_02_2.asp)
30. Терентьева Т. О. Современные принципы бухгалтерского учета в свете эволюции учетных парадигм : дис... к.э.н. / Т. О. Терентьева. – СПб., 2002. – 19 с.
31. Учетная политика на 2002 год : Бухгалтерский учет. Налоговый учет / Под ред. и с предисл. И. Д. Юцковской. 3-е изд., пересмотр. и расшир. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. – 248 с.
32. Fourth Council Directive 78/660/EEC of 25 July 1978 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty on the annual accounts of certain types of companies // Official Journal L 222, 14/08/1978 P. 0011 – 0031
33. Fremgen J. The Going Concern Assumption: A Critical Appraisal / James M. Fremgen // The Accounting Review. – 1968. – Vol. 43, No. 4. – P. 649-656.
34. Imbrescu C.-M., Hategan C., Bobitan N. From the continuous activity principle to the discontinuity principle / Imbrescu C.-M., Hategan C., Bobitan N. // Analele Universității din Oradea, Științe Economice. – 2008. – Vol. XVII. – No. 3. – С. 1283–1286.
35. International Financial Reporting Standards (IFRSs ) 2008 including International Accounting Standards (IASs®) and Interpretations as approved at 1 January 2008. International Accounting Standards Committee Foundation (IASCF), 2008. – 2719 p.
36. Kao R.W.Y. Entrepreneurism: A philosophy and sensible alternative for the market economy / Kao R.W.Y., Kao R.K., Kao R.R. // World Scientific Publishing Pte Ltd. Singapore, New York and London. – Winter 2002. – P. 487-496.
37. Project Update. Going Concern // [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.fasb.org/jsp/FASB/FASBContent\\_C/Projectupdate](http://www.fasb.org/jsp/FASB/FASBContent_C/Projectupdate).
38. Reid J.M. Legal acceptance of accounting principles in Great Britain and the United States: some lessons from history / Jean Margo Reid // The Accounting Historians Journal. – 1988. – Vol. 15. – No. 1. – P. 1–27.
39. Report of the Special Committee on Accounting Terminology. Annual Meeting – Denver, Colorado: American Association of Public Accountants, October 18-22, 1999. – 26 p.
40. Richard J. Prussian railway dynamic accounting / J. Richard // Cahier de recherche. Université Paris Dauphine (CEREG). – 2006. – No. 2006-15. – P. 1–39.
41. Rorem R. Accounting Theory: A Critique of the Tentative Statement of Accounting Principles / C. R. Rorem // The Accounting Review. – 1937. – Vol. 12. – No. 2. – P. 133–138.
42. Schmalenbach E. Dynamic accounting. / Eugen Schmalenbach. – N. Y., 1980. – 222 p.
43. Statement of Financial Accounting Concepts No. 1 “Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises”. Financial Accounting Standards Board. 2008. – 17 p.
44. Statements of Standard Accounting Practice 2 “Disclosure of Accounting Policies” (revised March 1984, December 1993 and May 1999 and October 2001).
45. Sterling R.R. The Going Concern: An Examination / R.R. Sterling // The Accounting Review. – 1968. – Vol. 43. – No. 3. – P. 481–502.

## ШЛЯХИ АДАПТАЦІЇ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ ДО ВИМОГ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

**Анотація.** Досліджено історичні аспекти взаємодії бухгалтерського обліку та системи оподаткування, здійснено ретроспективний аналіз законодавства України з оподаткування прибутку підприємств. Розглянуто нормативно-правову базу бухгалтерського обліку в контексті запровадження Податкового кодексу та обґрунтовано пропозиції щодо її подальшого удосконалення.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, звітність, податковий облік, податок на прибуток, Податковий кодекс, податкові різниці

Ozeran A.

## APPROACHES FOR ADAPTING OF LEGAL PROVISION OF ACCOUNTING AND REPORTING TO THE REQUIREMENTS OF THE TAX LAWS OF UKRAINE

**Summary.** Historical aspects of the interaction of accounting and taxation are studied, with by retrospective analysis of the legislation of Ukraine on taxation of business profits. The legal basis of accounting is considered in the context of implementing of the Tax Code and some proposals for further improvement are suggested.

**Keywords:** accounting, reporting, tax accounting, corporate income tax, tax code, tax differences

### 1. Вступ

Виконуючи регулюючу та фіскальну функції, податки дозволяють стримувати інфляцію у періоди її інтенсивного росту, забезпечувати економічну підтримку розвитку економіки у періоди кризи, фінансувати капіталовкладення у непривабливі для приватного сектору сфери. Реформи, що провадяться в Україні, в області політики та економіки, процес інтегрування української економіки у світову, вимагають проведення адекватної податкової політики, що являє собою складний багатоплановий комплекс правових, методологічних, організаційно-технічних заходів і має за мету побудову ефективної, справедливої та стабільної податкової системи.

З 1 квітня 2011 р. із набуттям чинності розділу IV "Податок на прибуток" Податкового кодексу України (далі - ПКУ) [1] відбулися докорінні зміни у методиці визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток. Методологічними засадами податкового законодавства стали принципи бухгалтерського обліку, зокрема порядок визначення об'єкта оподаткування тепер ґрунтується на принципі нарахування та відповідності доходів і витрат. Таким чином, зроблено певні кроки до гармонізації бухгалтерського обліку і податкового законодавства та забезпечення економічності податкового обліку, тобто можливості формування інформації для складання податкової звітності одночасно з підготовкою даних для фінансової звітності.

Разом з тим, у податковому законодавстві враховується суспільне значення витрат, реалізується механізм недопущення ухилення від оподаткування та опти-

мізується база оподаткування. Внаслідок протиріччя положень нормативних актів з бухгалтерського обліку та податкового законодавства між критеріями визнання доходів і витрат у бухгалтерському обліку та законодавстві мають місце розбіжності, що обумовлює виникнення податкових різниць. Об'єктивною проблемою є в силу того, що нормативні акти формуються компетентними органами, на рішення яких суб'єкт господарювання вплинути не в силі. Отже, трансформація економіко-правового середовища в контексті реформування податкової системи в Україні вимагає відповідної адаптації нормативної бази бухгалтерського обліку.

Метою статті є дослідження історичних аспектів взаємодії бухгалтерського обліку і податкового законодавства щодо оподаткування результатів діяльності підприємств та вибір оптимальної моделі їх взаємодії на даний час.

### 2. Огляд досліджень і публікацій

Проблемою гармонізації бухгалтерського і податкового обліку, вдосконалення обліку постійний та тимчасових податкових різниць, відстрочених податкових активів і зобов'язань протягом десяти років займалися багато науковців. Зокрема, вчені В. В. Бабіч, І. А. Герасимович І. Кравченко [2, 3] досліджували методику обліку податкових різниць; вчений О. Нікулін запропонував робочу таблицю для обліку податкових різниць [4]; Л. Б. Пантелійчук розглядала порядок відображення на рахунках бухгалтерського обліку відстрочених податкових активів і зобов'язань, витрат податку на прибуток [5]; Л. Г. Ловінська [6] і Є. І. Свідерський [7] досліджували питання відображення податкових різниць з

регістрах бухгалтерського обліку й узгодженні бухгалтерського та податкового обліку. Проте в сучасних умовах ці питання набули ще більшої актуальності та потребують подальшого вирішення.

### **3. Взаємодія бухгалтерського обліку та оподаткування: історичний аспект**

Для розуміння сутності явища його необхідно розглядати в історії становлення та розвитку. З цієї метою дослідимо історичні аспекти та передумови розвитку податкового обліку в обліковій системі України.

Так, історично можна говорити про відносну незалежність виникнення та розвитку систем бухгалтерського обліку й оподаткування. Первісно бухгалтерський облік виник як інтернаціональне явище, ніяк не прив'язане до конкретних державних кордонів і не регульоване владою. Облік у широкому розумінні виник поза зв'язком з утворенням і розвитком держави. Єдиним джерелом його становлення була господарська діяльність. З середини XIX ст. у зв'язку з експансією акціонерного капіталу та змінами в оподаткуванні відбулося різке посилення податкового законодавства. Російський вчений В. П. Палій відзначає, що “державні органи почали активно регулювати бухгалтерський облік не тільки в Росії, але і в багатьох інших країнах тільки в фіскальних інтересах на рубежі XIX та XX ст.ст., коли об'єктами оподаткування стали обороти підприємств, їх дохід, прибуток та інші показники, інформацію про які можна було отримати в системі бухгалтерського обліку” [8, с. 48].

Результати аналізу взаємодії бухгалтерського обліку й оподаткування в різних країнах світу свідчать про те, що світова практика виділяє дві моделі співіснування системи бухгалтерського обліку й оподаткування, а відтак, і два підходи до визначення та відображення об'єкта оподаткування. Щодо цього питання світовий досвід поділяє країни на дві групи.

У першій моделі система бухгалтерського обліку формується та функціонує під сильним і безпосереднім впливом оподаткування. В цій моделі можливий різний ступінь залежності бухгалтерського обліку від оподаткування: від повної до слабкої. Друга модель передбачає паралельне співіснування бухгалтерського та податкового обліку як двох самостійних систем, що переслідують різні цілі.

Перша модель, відома як “континентальна”, являє собою стан, при якому бухгалтерський та податковий облік фактично співпадають, і перший виконує фіскально-облікові завдання. До континентальної системи відносять зокрема облікові системи Німеччини, Бельгії, Іспанії, Італії, Франції, Швеції, Швейцарії та ін. У цих країнах національні стандарти і правила обліку підпорядковані правилам податкового законодавства, і об'єкт оподаткування податком на прибуток розраховується за бухгалтерськими даними. При цьому якщо компанії потрібно скласти звітність за МСФЗ, необхідно вести окремих облік. Такий підхід до національних стандартів обліку є цілком зручним для цілей опо-

даткування, втім, для компаній, що мають інвесторів або партнерів в інших країнах, це викликає додаткові труднощі.

Дана концепція взаємозв'язку бухгалтерського обліку та оподаткування виникла в XIX ст. у Пруссії, де було введено правило: сума балансового прибутку повинна дорівнювати величині оподаткування. Її характерна особливість: будь-який фінансовий звіт повинен бути складений в інтересах державних податкових органів. Бухгалтер веде поточний облік, обчислює фінансові результати, які є базою оподаткування, і, відповідно, відображає зобов'язання перед бюджетом. Для бухгалтера облік – це єдина органічна цілісна система, яку не можна поділити на частини.

Друга модель співвідношення бухгалтерського обліку та оподаткування має назву “англосаксонська” (британо-американська). До неї належать облікові системи США, Великої Британії, Нідерландів, Австралії, Канади, Польщі та ін. Для даної моделі характерна слабка залежність бухгалтерського обліку від податкового законодавства, а в окремих країнах вона практично відсутня.

Дана концепція взаємозв'язку бухгалтерського обліку й оподаткування виникла у Великій Британії, і її сутність зводиться до того, що сума прибутку принципово відрізняється від суми, що оподатковується. Її основна особливість: будь-який фінансовий звіт повинен бути складений в інтересах власників. Необхідність формування інформації із врахуванням різноманітності економічних інтересів і для різноманітних груп користувачів є ключовою причиною поділу обліку на бухгалтерський і податковий.

У цих країнах обліковий прибуток, який наводять у звіті про прибутки і збитки, визначається на основі принципу нарахувань згідно із загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку. Прибуток для цілей оподаткування обраховується на основі діючого законодавства та наводиться у податковій декларації. В обліку відображаються тільки тимчасові податкові різниці як тимчасові розбіжності в оцінках активів і зобов'язань в бухгалтерському обліку й оподаткуванні. Втім, не дивлячись на те, що в податковому законодавстві США і Канади закладено два види обліку та облікових даних (податковий та бухгалтерський облік), на практиці прибуток до оподаткування розраховується на підставі даних бухгалтерського обліку. Причому разом з декларацією про податок у США контролюючі органи вимагають від платника податку роз'яснень різниці між прибутком для цілей бухгалтерського обліку і задекларованою величиною прибутку з метою оподаткування. Для цього, наприклад, у США введено спеціальний додаток М-3 “Узгодження чистого прибутку (збитків)” (Net Income (Loss) Reconciliation) до форми 1120 “Податкова декларація з прибутку підприємства” (Corporation income tax return) [3]. Слід підкреслити, що додаток М-3 є складовою податковою, а не фінансовою звітністю, і порядок її заповнення регулюється Внутрішньою податковою службою США (Internal Revenue Service/ IRS) із погодженням з Міністер-

ством фінансів США (Department of the Treasury). Цей додаток повинен заповнюватися середніми і великими публічними компаніями, загальна вартість активів яких дорівнює або перевищує 10 млн доларів. Головна мета цього додатку - забезпечити узгодженість і стандартизацію інформації про різниці між бухгалтерським та оподатковуваним прибутком, а також допомогти IRS визначити можливі області, які можуть потребувати перевірки або ревізії.

Додаток М-3 форми 1120 складається з трьох розділів: розділ I – “Фінансова інформація та чистий прибуток до узгодження” (Financial Information and Net Income (Loss) Reconciliation); розділ II – “Узгодження чистого прибутку, відображеного у Звіті про прибутки корпорації, з оподатковуваним прибутком в податковій декларації” (Reconciliation of Net Income (Loss) per Income Statement of Includible Corporations With Taxable Income per Return); розділ III – “Узгодження чистого прибутку, відображеного у Звіті про прибутки корпорації, з оподатковуваним прибутком в податковій декларації – елементи витрат/вирахувань” Reconciliation of Net Income (Loss) per Income Statement of Includible Corporations With Taxable Income per Return — Expense/Deduction Items.

Отже, у розділах II і III додатку М-3 відображається узгодження “бухгалтерського” і “податкового” прибутку. Безпосередньо розділ III показує узгодження витрат і вирахувань за такими статтями, як витрати на відсотки, харчування та розваги, штрафи і пені, благодійні внески, амортизація, витрати за безнадійними боргами. Аналіз цієї форми свідчить, що в ній виділено приблизно 25-30 ключових різниць, пов'язаних з конкретними податковими обмеженнями або, навпаки, преференціями, зокрема, податкові норми амортизації, правила визнання податкових збитків, емісійного доходу, інвестиційних прибутків і збитків тощо.

Виділення двох моделей співіснування систем бухгалтерського обліку й оподаткування є досить умовним та має на меті лише дослідницькі цілі. На практиці важко, а іноді неможливо, однозначно ідентифікувати модель, що застосовується в тій чи іншій державі.

В Україні термін “податковий облік” почав використовуватися з липня 1997 р. і проіснував до квітня 2011 р. За цей час більшість вчених-економістів заперечували вживання цього терміну. Тому альтернативно використовувалася конструкція “облік для цілей оподаткування”. Розвиток податкового обліку щодо оподаткування прибутку підприємств в обліковій практиці України можна поділити на три періоди: до 1 липня 1997 р.; з 1 липня 1997 р. до 1 квітня 2011 р.; з 1 квітня 2011 р.

У період існування СРСР питання взаємодії систем бухгалтерського обліку й оподаткування ніколи не розглядалися, оскільки в умовах централізовано-керованої економіки була відсутня розвинута система оподаткування. Замість неї діяла система розподілу додаткового продукту, що лежала в основі ідеї загальної державної власності. У цих

умовах і мета бухгалтерського обліку, і мета розподільчих процесів формувалась державою. Ніякої невідповідності, тим більше протиріччя між цими двома системами бути не могло. Разом з тим мова не йшла про повний збіг цих цілей, оскільки мета бухгалтерського обліку визначалась, насамперед, інтересами централізованого планування. Тобто, між названими двома системами існував паритет: кожна з них розвивала та доповнювала іншу, будучи елементом єдиного господарського механізму [10]. Перехід до податкової форми взаємовідносин між підприємствами та державою почався з 1990 р., коли у процесі проведення податкової реформи було ухвалено Закон СРСР “Про податки з підприємств, об'єднань і організацій”.

В Україні аналогічні взаємовідносини були започатковані із ухваленням Закону “Про оподаткування доходів підприємств і організацій” від 21 лютого 1992 р. № 2146-XII. З переходом до оподаткування діяльності підприємств виникло питання щодо вибору об'єкта оподаткування. Так, із 1991 р. податок стягувався з прибутку, у 1992 р. – з доходу, у 1993 р. – спочатку з прибутку, а потім (із другого кварталу) – знову з доходу. У 1994 р. об'єктом оподаткування залишався дохід, а з 1995 р. відбувся остаточний перехід до оподаткування прибутку. Таким чином, в Україні відбувся перехід від оподаткування доходу до оподаткування прибутку, внаслідок чого об'єкт оподаткування наблизвся до норм, які склалися у світовій практиці.

#### **4. Розвиток податкового обліку в Україні**

Запровадження податку на прибуток супроводжувалося зміною визначення об'єкта оподаткування. Згідно із Декретом Кабінету Міністрів України “Про податок на прибуток підприємств і організацій” від 26.12.1992 р. № 12-92, об'єктом оподаткування визнавався валовий прибуток підприємства. Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 29.12.1994 р. об'єкт оподаткування визначено як балансовий прибуток платника податку, а відповідно до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” у редакції від 22.05.1997 р. об'єктом оподаткування був визначений прибуток, який розраховувався шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку та суму амортизаційних відрахувань. Отже, у 1997 р. відбулися кардинальні зміни в системі формування податкової бази з оподаткування прибутку підприємств. Податкова база за результатами кожного звітного (податкового) періоду визначалася на підставі даних самостійної системи податкового обліку, що принципово відрізнялась від системи бухгалтерського обліку. Так, у вітчизняній практиці бухгалтерського обліку й оподаткування закріпилося офіційне поняття “податковий облік”.

Прийняття національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, які базуються на Міжнародних стандартах обліку і звітності, збільшило кількість протиріч у порядку розрахунку прибутку з метою оподаткування та визначення прибутку в бухгалтерському обліку, що призвело до додаткових корегувань даних бухгалтерського обліку для розра-



хунку прибутку до оподаткування. Підприємства були змушені окремо фіксувати в своїх облікових регістрах показники фінансово-господарської діяльності, виходячи з вимог бухгалтерського обліку та вимог податкового законодавства. Узгодження між сумами прибутку, визначених за різними методиками, повинно було здійснюватися через визнання і облік податкових різниць відповідно до П(С)БО 17 “Податок на прибуток” [11], що набрало чинності з 1 січня 2001 р. згідно з наказом Мінфіну України від 28.12.2000 р. № 353, мета якого регулювати питання визначення, визнання, обліку та відображення у звітності податкових різниць, відстрочених податкових активів і зобов’язань.

Паралельне існування бухгалтерського та податкового обліку сприяло “подорожчанню” обліку, потребувало залучення нових спеціалістів, а при перетворенні даних першого в дані другого адаптаційних методик і розроблювальних таблиць. Отже, склалася ситуація, коли для обліку формування такого комплексного показника як база оподаткування, даних бухгалтерського обліку було вже недостатньо.

Для подолання зазначеної проблеми та реалізації П(С)БО 17 у 2006 р. були прийнято Положення про порядок розрахунку податкових різниць за даними бухгалтерського обліку, введено додаток до Приміток до річної фінансової звітності “Розрахунок податкових різниць за даними бухгалтерського обліку” (форма № 7), затверджені наказом Мінфіну України від 29 грудня 2006 р. № 1316, а згодом розроблені й прийняті Методичні рекомендації про складання регістрів бухгалтерського обліку податкових різниць, валових доходів та валових витрат, затверджені наказом Мінфіну України від 29.01.2007 р. № 45. Однак, ці документи не знайшли практичної підтримки і у 2008 р. були відмінені.

З цього приводу значна кількість вітчизняних фахівців висловлювали думку, що Україна повинна уникнути негативних наслідків впливу фіскальних інтересів держави на побудову бухгалтерського обліку і не повинна створювати паралельну систему податкового обліку. Вчені не уявляли ані предмету, ані методів податкового обліку, ані його принципів відмінностей від бухгалтерського, хоча у підручниках (навчальних посібниках) останній розглядався як різновид бухгалтерського обліку. Фахівці вважали, що бухгалтерсько-податкові проблеми потрібно вирішувати шляхом удосконалення податкового законодавства, спрощення техніки розрахунку податків, підвищення економіко-правової грамотності всіх користувачів бухгалтерської інформації. Втім, всі економісти “збігалися” в тому, що які б методики не використовувалися для оцінки доходів і витрат, активів та зобов’язань, джерелом інформації для розрахунку фінансового результату для власника й оподаткування має бути інформація бухгалтерського обліку. Тому, тут є слушною думка американських вчених І. Т. Хорнгрена і Дж. Фостера: “Часто створюються різні облікові системи, що збирають витрати з метою калькулювання, оцінки запасів, і системи, де витрати групуються для планування та контролю. Най-

більш економічний варіант – це створення інтегрованих управлінських облікових систем збирання даних для будь-яких можливих потреб” [12, с. 36].

## **5. Відображення в обліку та фінансовій звітності податкових різниць**

Прийнятий у 2010 р. Податковий кодекс методологічно змінив систему оподаткування в Україні щодо визначення об’єкта оподаткування податком на прибуток. Разом з тим, необхідно пригадати, що система бухгалтерського обліку в Україні історично сформувалася під впливом континентальної, насамперед, німецької облікової школи. Але у процесі реформування вітчизняного обліку відбулося поєднання концепцій англосаксонської системи з “консервативними” (директивними) інструментами континентальної. Відтак, з однієї сторони при розробці Податкового кодексу законодавці максимально намагалися наблизити податкові правила до принципів бухгалтерського обліку для того, щоб розрахунок податку на прибуток став прозорим. З іншої сторони, Україна намагається притримуватися основних принципів міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності. У зв’язку з цим виникають розбіжності між критеріями оцінки та визнання активів і зобов’язань, доходів і витрат у бухгалтерському обліку та податковому законодавстві, що обумовлює виникнення податкових різниць.

На міжнародному рівні необхідність відображення податкових різниць у фінансовій звітності було визнано ще у 1979 р. при прийнятті першої редакції Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 12 “Облік податків на прибуток”. Раніше необхідність відображення у звітності відстрочених податкових активів і зобов’язань було визнано GAAP США у 1967 р., а SSAP (Statement of Standard Accounting Practice) Великобританії – у 1978 році.

На виконання норм п. 44.2 ст. 44 розділу II та підрозділу 4 розділу XX Податкового кодексу Мінфіном України наказом від 25.01.2011 № 27 (зарєєстрованим в Міністерстві юстиції України 21.02.2011 за № 212/18950) затверджено Положення бухгалтерського обліку “Податкові різниці”, яке доповнює П(С)БО 17 “Податок на прибуток”, що набуває чинності з 2013 р. Якщо П(С)БО 17 спрямовано на формування методологічних засад розкриття в балансі інформації про залишки не анульованих тимчасових податкових різниць, то ПБО “Податкові різниці” визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про анулювання податкових різниць протягом звітного періоду, їх вплив на формування податкового прибутку та їх розкриття у фінансовій звітності. У положенні термінологію бухгалтерського обліку розширено за рахунок перенесення термінів “податкова різниця” та “постійна податкова різниця” з Податкового кодексу, а також надано тлумачення термінам “постійна податкова різниця, що підлягає вирахуванню” та “постійна податкова різниця, що підлягає оподаткуванню”. Слід зауважити, що термін “постійні різниці” в П(С)БО 17 на сьогоднішній день не застосовується, хоча на мо-

мент набрання чинності цим П(С)БО він існував, але з часом він був вилучений, тому що ці різниці не відображаються у системі бухгалтерського обліку.

ПБО “Податкові різниці” дало нове визначення терміну “тимчасова податкова різниця” у відповідності з нормами Податкового кодексу [1], яке відрізняється від визначення, наведеному у П(С)БО 17 [11] (табл. 1).

Тимчасові податкові різниці розподіляються між звітними періодами та активами і зобов'язаннями, пов'язаними з ними, для врахування при визначенні податкового прибутку і відображення сум тимчасових податкових різниць, що припадають на звітний період, у відповідних регістрах бухгалтерського обліку, наприклад з обліку нарахування і розподілу амортизації тощо. Дані про тимчасові та

Таблиця 1

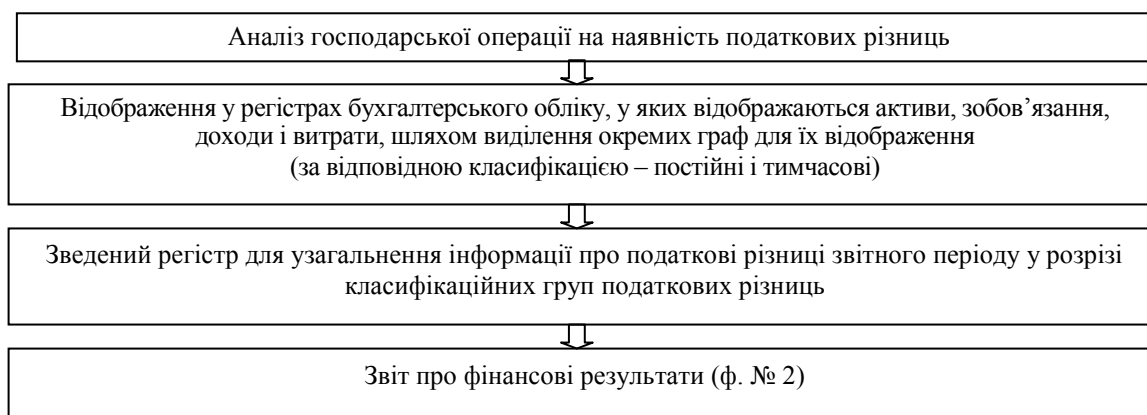
**Порівняльна таблиця визначення тимчасової податкової різниці за Податковим кодексом України і П(С)БО 17 „Податок на прибуток”**

Види різниць	ПКУ	П(С)БО 17
Тимчасова податкова різниця	податкова різниця, яка виникає у звітному періоді та анулюється у наступних звітних податкових періодах	різниця між оцінкою активу або зобов'язання за даними фінансової звітності та податковою базою цього активу або зобов'язання відповідно
Тимчасова податкова різниця, що підлягає вирахуванню	-	тимчасова податкова різниця, що призводить до зменшення податкового прибутку (збільшення податкового збитку) у майбутніх періодах
Тимчасова різниця, що підлягає оподаткуванню	-	тимчасова податкова різниця, що включається до податкового прибутку (збитку) у майбутніх періодах

В основу класифікації податкових різниць покладено групи доходів і витрат, які виділені П(С)БО 15 “Дохід” та П(С)БО 16 “Витрати”. Таким чином, інформація про податкові різниці буде порівнянною з показниками Звіту про фінансові результати.

Враховуючи, що податкові різниці не є самостійним об'єктом обліку, а пов'язані з конкретними активами, зобов'язаннями, доходами і витратами, інформація про них накопичується в регістрах бухгалтерського обліку у яких відображаються такі активи, зобов'язання, доходи і витрати, зокрема шляхом виділення окремих граф для їх відображення (за відповідною класифікацією - тимчасова або

постійні податкові різниці, які мають враховуватися при визначенні податкового прибутку (збитку) звітного періоду, що наведені у відповідних регістрах бухгалтерського обліку, узагальнюватимуться у зведеному регістрі за відповідними класифікаційними групами. Інформація про податкові різниці звітного періоду розкриватиметься у Звіті про фінансові результати, який відповідно до наказу Мінфіну України від 11.08.2011 р. № 1021 доповнено двома новими розділами IV “Податкові різниці” та V “Узгодження фінансового результату та податкового прибутку (збитку)”. На рис. 1 наведено послідовність визнання, обліку й узагальнення інформації про податкові різниці.



**Рис. 1. Послідовність визнання, обліку та узагальнення інформації про податкові різниці**

постійна) або в інший спосіб, що забезпечуватиме реєстрацію і накопичення відповідної інформації для її розкриття у фінансовій звітності.

Метою заповнення розділу V форми № 2 є коригування фінансового результату до оподаткування з тим, щоб отримати значення об'єкта оподат-

кування, що відображено у Податковій декларації з податку на прибуток підприємства. З цього приводу вчений М. Бондар доходить висновку, що в основу розділу III Податкового кодексу доцільно було б покласти не трактування особливостей формування та обліку доходів і витрат для визначення податкового прибутку, а лише визначення тимчасових і постійних податкових різниць. Такий підхід надав би можливість не дублювати стандарти бухгалтерського обліку і не потребував би синхронності у внесенні змін до П(С)БО та ПКУ, а, навпаки, підвищив би значимість бухгалтерського обліку та його якість [15].

## 6. Висновки

Паралельне існування протягом чотирнадцяти років двох видів обліку – бухгалтерського і податкового – значно ускладнювало практику оцінки фінансового стану українських підприємств. Аналіз змін у податковому законодавстві України щодо оподаткування прибутком підприємств, що відбулися у 2011 році, свідчить про те, що ці зміни були спрямовані на наближення практики оподаткування цим податком до норм, усталених у більшості розвинутих країн. У тому числі це стосується і визнання та відображення в обліку і звітності податкових різниць, які виникають тільки внаслідок здійснення господарських операцій, які мають різну оцінку та (або) критерії визнання в бухгалтерському обліку та податковому законодавстві. Прийняття Мінфіном України ПБО “Податкові різниці” та впровадження його в практику повинно забезпечити порівнянність бухгалтерської інформації, що формується підприємствами.

У свою чергу, проведене дослідження дозволяє автору запропонувати наступні пропозиції щодо:

1) напрямів удосконалення нормативно-правової бази бухгалтерського обліку в контексті прийнятого ПКУ:

- розробка та прийняття нового положення бухгалтерського обліку про облікову політику підприємств;

- внесення змін до П(С)БО 17 з метою узгодження його з ПКУ;

- розробка положення (стандарту) бухгалтерського обліку “Перше застосування положень (стандартів) бухгалтерського обліку” для суб’єктів господарювання, що відповідають вимогам п.154.6 ПКУ;

- розробка та прийняття методичного та організаційного забезпечення застосування стандартів з метою забезпечення єдиних методологічних засад ведення бухгалтерського обліку всіма суб’єктами господарювання з урахуванням вимог податкового законодавства, зокрема, розробка Методичних рекомендацій із застосування ПБО “Податкові різниці” та перегляд діючих Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у різних галузях і внесення відповідних змін до них;

2) організації відповідної системи бухгалтерського обліку на підприємствах, зокрема, методичне забезпечення діяльності бухгалтерських служб необхідними розпорядчими документами, інструкціями, методичними вказівками та коментарями.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс України : від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>

2. Бабіч В. В. Облік витрат (доходу) з податку на прибуток відповідно до Податкового кодексу України / В. В. Бабіч, І. А. Герасимович // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 2. – С. 43–47.

3. Кравченко І. Коментар до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 17 „Податок на прибуток” / І. Кравченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 2. – С. 12–20.

4. Нікулін О. Облік податкових різниць за допомогою робочої таблиці / О. Нікулін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 10. – С. 47–58.

5. Пантелійчук Л. Облік податкових різниць / Л. Пантелійчук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 6. – С. 25–32.

6. Ловінська Л. Г. Облік податкових різниць у системі реєстрів журнальної форми / Л. Г. Ловінська, О. С. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 4. – С. 7–24.

7. Свідерський Є. І. Удосконалення методики бухгалтерського обліку податку на прибуток згідно з Податковим кодексом України / Є. І. Свідерський, Д. Є. Свідерський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 3. – С. 3–7.

8. Палий В. Ф. О государственном суверенитете в области регулирования бухгалтерского учета / В. Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 1. – С. 46–49.

9. Шнейдман Л. З. Бухгалтерский учет и налогообложение / Л. З. Шнейдман // Бухгалтерский учет. – 1995. – № 5. – С. 10–14.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 „Податок на прибуток” : затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2000 р. № 353. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article>

11. Хорнгрен И. Т., Фостер Дж. Бухгалтерський учет: управленческий аспект / И. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер ; Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 416 с.

12. Положення бухгалтерського обліку „Податкові різниці” : затв. наказом Міністерства фінансів України від 25.01.2011 р. № 27. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article>

13. Зміни до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 3 „Звіт про фінансові результати” : затв. наказом Міністерства фінансів України від 11.08.2011 р. № 1021. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article>

14. Бондар М. І. Основні підходи до обліку податкового прибутку / М. І. Бондар // Стан, проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу і контролю у контексті сучасних концепцій управління : матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції / [відповід. за випуск: проф. Рудницький В. С., доц. Бачинський В. І.]. – Львів : Вид-во ЛКА, 2011. – 584 с.

## ПРИНЦИПИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ОСНОВА СКЛАДАННЯ ТА ПОДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

*Анотація.* Розглянуто цикл обробки облікової інформації. Значну увагу приділено принципам бухгалтерського обліку як основі складання фінансової звітності.

*Ключові слова:* первинні документи, принципи бухгалтерського обліку, умовності бухгалтерського обліку, фінансова звітність

Tseben R., Nikolishyn U.

## ACCOUNTING PRINCIPLES AS A BASIS FOR PREPARATION AND PRESENTATION OF FINANCIAL STATEMENTS

*Summary.* The cycle of processing accounting information is discussed. Considerable attention is given to the principles of accounting as a basis of financial reporting.

*Keywords:* primary documents, accounting principles, conventions of accounting, financial reporting

### 1. Вступ

Для ефективного функціонування будь-якої ланки ринкової економіки необхідно щоб учасники, які приймають рішення, мали об'єктивну інформацію про активи, зобов'язання, власний капітал, фінансовий стан, результати діяльності, а також про процеси їх формування як на власному підприємстві, так і в партнерів на підставі попередніх даних. Таку інформацію надає система бухгалтерського обліку, яка здійснює процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам через фінансову звітність.

Як зазначає Є. Мних, задоволення інформаційних потреб – головне призначення бухгалтерського обліку. Ефективність бухгалтерського обліку діяльності підприємств значно підвищується, якщо його інформація обґрунтована, повна, своєчасна, динамічна і є складовою єдиної інформаційної системи [1, с. 41].

Фінансова звітність складається по закінченні кожного звітного періоду, тому протягом кожного звітного періоду облікова система повинна збирати та обробляти економічну інформацію про всі господарські операції, які мають місце на підприємстві. Фінансова звітність складається на підставі певних принципів. Тому за умов застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності важливе значення має відповідна їх інтерпретація, що свідчить про актуальність теми дослідження.

Проблеми фінансової звітності на підприємствах викликають достатній інтерес вітчизняних науковців та практиків. Значний внесок у розвиток концептуальних теоретичних та методологічних засад і підходів до фінансової звітності внесли українські вчені М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, С. Ф. Голов, В. П. Завгородній, В. С. Лень, Є. В. Мних, В. В. Сопко та ін. Але незважаючи на це, в умовах переходу на Міжнародні стандарти фінансової звітності питання інтерпретації принципів

бухгалтерського обліку в контексті складання та подання фінансової звітності є недостатньо висвітленим.

Метою статті є дослідження особливостей застосування принципів та концепцій бухгалтерського обліку в умовах Міжнародних стандартів фінансової звітності.

### 2. Цикл обробки облікової інформації

Збір та обробку облікової інформації називають циклом обробки облікової інформації, оскільки цей процес повторюється з новими даними кожного облікового періоду. В циклі обробки облікової інформації виділяють декілька фаз, починаючи з факту здійснення господарської операції, обробки інформації в обліковій системі протягом облікового періоду, до кінцевої фази – складання фінансових звітів [2, с. 102].

В. Сопко; О. Сопко виділяють три фази обробки облікової інформації:

- 1-й етап спостереження – виявлення господарських фактів;
- 2-й етап спостереження – дослідження стану, зміни стану кожного господарського факту;
- 3-етап спостереження – узагальнення господарських фактів за принципом двоїстості [3, с. 65].

На кожному етапі формуються свої докази – документи. Розглянемо фази обробки облікової інформації на підприємстві.

Початковим етапом циклу обробки облікової інформації є збір первісної інформації щодо кожної господарської операції, що має вплив на підприємство. Дана економічна інформація збирається постійно протягом усього облікового періоду. У кожному випадку факт первинного спостереження має бути зафіксований на матеріальному носії, що знаходить своє відображення в первинних документах, які містять всі необхідні дані щодо здійсненої операції.

Первинні документи повинні містити всю інформацію, що стосується об'єктів обліку, а саме, дані про їх надходження і вибуття, місцезнаходже-

ння, стан збереження, амортизацію, переоцінку, зменшення (відновлення) корисності. При цьому, якісні характеристики інформації, що міститься в первинних документах, повинні відповідати вимогам та потребам усіх користувачів: як внутрішніх (управління підприємства), так і зовнішніх (власників, аудиторів та інших користувачів).

Первинні документи є письмовим свідченням, що фіксують та підтверджують господарські операції. Вони повинні складатися у момент проведення кожної господарської операції, а якщо це неможливо, то безпосередньо після її завершення. Типові форми первинних документів затверджуються наказами Міністерства статистики України, а спеціалізовані форми – іншими Міністерствами та відомствами України.

Первинні документи є підставою для записів у реєстрах бухгалтерського обліку та відображення фактів здійснення господарських операцій у фінансовому та податковому обліку. Кожна типова форма використовується відповідно до здійснюваних господарських операцій. Необхідно відзначити, що форми первинних документів щодо основних засобів були затверджені ще до реформування бухгалтерського обліку на основі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. В сучасних умовах господарювання підприємства деякі реквізити зазначених форм не використовують, а деякі необхідні реквізити в них відсутні. Підприємства повинні самостійно здійснювати модифікацію типових форм первинного обліку до потреб управління.

В результаті первинного спостереження кожний господарський факт одержує характеристики стану, зміни стану та довідкові дані. На етапі вторинного спостереження дані, отримані в результаті первинного спостереження аналізуються, систематизуються, групуються та узагальнюються.

Перш за все здійснюється аналіз з метою визначення економічних наслідків кожної господарської операції відповідно до фундаментальної облікової моделі (АКТИВИ = ЗОБОВ'ЯЗАННЯ + ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ) та рівності (ДЕБЕТ = КРЕДИТ). Після аналізу кожної операції дані заносяться в журнал та на відповідні рахунки, які узагальнюються в головній книзі.

Так, для узагальнення інформації про наявність та рух основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів та зносу необоротних активів, а також для відображення капітальних і фінансових інвестицій призначений Журнал 4, який ведеться за кредитом рахунків 10, 11, 12, 13, 14, 15, 18, 19, 35. У графах 3, 4 і 5 розділу I цього Журналу відображаються вибуття відповідно основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів внаслідок їх продажу, безоплатної передачі, неможливості отримання підприємством надалі економічних вигод від їх використання або невідповідності критеріям визнання активом, а також сума оцінок, яка відображається за кредитом відповідних рахунків бухгалтерського обліку необоротних активів. У графі 6 розділу I Журналу відображається су-

ма нарахованої амортизації та сума збільшення зносу необоротних активів внаслідок їх дооцінки та зменшення їх корисності.

Відомість 4.1 ведеться за дебетом рахунку 15 і призначена для аналітичного обліку капітальних інвестицій в розрізі витрат капітального характеру (будівельні, монтажні, проектні роботи, вартість придбаного устаткування, що потребує і не потребує монтажу, затрати на придбання (виготовлення, спорудження) інших необоротних матеріальних (спеціальних інструментів, інвентарної тари, тимчасових нетитульних споруд, предметів прокату, бібліотечних фондів) і нематеріальних активів (фінансова оренда), а також з поділом інвестицій у капітальне будівництво, що виконані підрядним і господарським способом [4].

Головна книга використовується для узагальнення даних журналів, взаємної перевірки правильності записів за окремими рахунками і складання фінансової звітності. До Головної книги заносяться із журналів підсумки оборотів з кредиту рахунків.

На етапі третинного спостереження складається звітність, яка є доказом стану господарства та результативності його роботи. Відповідно до чинного законодавства, звітність включає баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал та примітки до звітів.

Метою складання фінансової звітності є надання користувачам повної, правдивої та не упередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства. Користувачами фінансової звітності є різні суспільні верстви, які мають різні інформаційні потреби.

Так, інвестори зацікавлені у високих прибутках, здатності підприємства виплачувати дивіденди. Держава зацікавлена у високих прибутках, своєчасності та повноті сплати податків. Адміністрація підприємства, з одного боку, зацікавлена у високому прибутку, адже це дозволяє отримувати додаткову заробітну плату, з іншого боку, високий прибуток вимагає платити великі податки, що вилучає обігові кошти. Працівники підприємства зацікавлені у стабільності та прибутковості підприємства, збереженні робочих місць, високій оплаті праці, пенсійному забезпеченні. Банки – у своєчасності повернення позики та отримання відсотків. Постачальники та кредитори – у своєчасності оплати рахунків. Замовники – у можливості отримати необхідні товари і послуги.

Тому інформація, яка надається у фінансових звітах, повинна бути дохідлива і розрахована на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації. Фінансова звітність має містити тільки доречну інформацію, бути достовірною та надавати можливість користувачам порівнювати фінансові звіти підприємства за різні періоди і фінансову звітність різних підприємств [5, с. 77].

### **3. Принципи складання та подання фінансової звітності**

Бухгалтерський облік і фінансова звітність ґрунтуються на певних принципах та концепціях. А. Глен

Велш, Г. Деніел Шорт основоположні концепції бухгалтерського обліку поділяють на п'ять категорій – умовності, принципи, обмеження, елементи фінансової звітності, детальні процедури і практика бухгалтерського обліку:

1. Умовності бухгалтерського обліку:
  - умовність окремого підприємства;
  - умовність безперервності;
  - умовність одиниці виміру;
  - умовність облікового періоду;
2. Принципи бухгалтерського обліку:
  - принцип собівартості;
  - принцип доходів;
  - принцип погодженості;
  - принцип повного розкриття інформації.
3. Елементи фінансової звітності.
4. Детальні процедури та практика бухгалтерського обліку [2, с.146-149].

Розглянемо кожну концепцію з урахуванням діяльності підприємств.

Чотири умовності в переважній більшості засновані на тому господарському оточенні, в якому функціонує бухгалтерський облік. Вони відображають рамки бухгалтерського обліку і ті очікування, які встановлюють визначені ліміти звітування облікової інформації.

Умовність окремого підприємства означає, що кожне підприємство розглядається як юридична особа, яка відокремлена від власників, у зв'язку з чим особисте майно та зобов'язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності підприємства. Операції власників не є операціями підприємства.

Згідно з принципом умовності безперервності, оцінка активів і зобов'язань підприємства здійснюється за умови, що його діяльність триватиме надалі. Припускається, що для цілей бухгалтерського обліку підприємство має невизначений строк життя.

Концепція умовності одиниці виміру полягає в тому, що вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій підприємства у його фінансовій звітності здійснюється в єдиній грошовій одиниці – гривні.

Умовність облікового періоду визнає можливість розподілу діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності. Проте цикл обробки облікової інформації та складання фінансової звітності охоплює один повний звітний рік.

Принципи бухгалтерського обліку забезпечують виміром, фазами реєстрації та звітування цикл обробки облікової інформації та вказують на концептуальні напрямки застосування основоположної облікової моделі:

**АКТИВИ = ЗОБОВ'ЯЗАННЯ + КАПІТАЛ.**

В основі даної облікової моделі лежить принцип двоїстості. Як зазначає В. Сопко, у даній системі обліку стан (статика) будь-якого господарського формування на ринку подається за натурально-речовою характеристикою ресурсів у вартості і має назву „Актив” та за характеристикою права

власності особи на актив і має назву „Пасив”. Цей принцип двоїстості і подання господарства як сукупності має у всьому світі єдине тлумачення, як визначення майна (що може бути запропоновано на обмін) „Активу” у різних формах – засобах праці, предметах праці і грошах (або цінних паперах тощо) – з одного боку, та як визначення права власності особи на це майно – „Пасиву”, з іншого [3, с. 52].

Принцип собівартості визначає концептуальну основу для виміру активів, зобов'язань та власного капіталу підприємства та констатує, що для визначення всіх елементів фінансової звітності використовується грошовий еквівалент. Відповідно до даного принципу, собівартість вимірюється як сплачені гроші плюс поточна ціна всіх негрошових операцій.

Принципи реалізації та погодженості пов'язані з моделлю Звіту про фінансові результати. Сутність даних принципів полягає в тому, що для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження і сплати грошових коштів.

Згідно з принципом погодженості, витрати, пов'язані з використанням активів співставляються з отриманими доходами у кожному звітному періоді. Так, основні засоби засоби забезпечують економічні вигоди протягом декількох звітних періодів, тому витрати відображаються у Звіті про фінансові результати на основі систематичного та раціонального їх розподілу протягом тих звітних періодів, коли надходять відповідні економічні вигоди, а саме у вигляді амортизації. Крім того, підприємства здійснюють поліпшення основних засобів, які розподіляються протягом строку корисного використання.

Фінансова звітність підприємства має розкривати всі події та їх наслідки, які відбуваються на підприємстві протягом звітного періоду. Принцип повного розкриття інформації вимагає завершеної фінансової звітності та приміток до фінансової звітності, які її доповнюють. Бухгалтерський облік на підприємстві має будуватися таким чином, щоб розкрити у примітках до фінансової звітності інформацію щодо об'єктів обліку, яка наведена у відповідних П(С)БО.

Обмеження бухгалтерського обліку необхідні для скорочення обсягу звітування облікової інформації без зменшення її цінності для користувачів, які приймають рішення. Такими обмеженнями є суттєвість, вартість зиску та консерватизм.

Суттєвістю є характеристики облікової інформації, які визначають її здатність впливати на рішення користувачів фінансової звітності. Кількісною ознакою суттєвості є поріг суттєвості – абсолютна або відносна величина [95].

Статті і суми, які мають невелике значення, в обов'язковому порядку мають враховуватися. Але

такі статті не обов'язково мають звітуватися, якщо вони не впливають на обґрунтовані рішення. Так, за Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку відсутнє таке поняття, як „малоцінні та швидкозношувані предмети”, оскільки МСБО не застосовуються до несуттєвих статей. Рішення щодо суттєвості таких об'єктів приймається на рівні підприємства.

Згідно з П(С)БО 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності” суттєвість інформації встановлюється відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та керівництвом підприємства [5, с.76, 77]. В листі Міністерства фінансів України від 29.07.2003 року №04230-108 „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” надано методичні рекомендації керівництву підприємств по застосуванню суттєвості щодо окремих об'єктів обліку у випадку, якщо інше не передбачено відповідними П(С)БО [6].

Так, для визначення суттєвості окремих об'єктів обліку, що належать до активів, за орієнтовний поріг суттєвості приймається величина у 5% від підсумку всіх активів.

Порогом суттєвості з метою відображення переоцінки або зменшення корисності основних засобів може прийматися величина, що дорівнює 1% чистого прибутку (збитку) підприємства, або величина, що дорівнює 10-відсотковому відхиленню залишкової вартості об'єктів обліку від їх справедливої вартості.

Для визначення подібних об'єктів основних засобів різниця між справедливою вартістю об'єктів обміну не повинна перевищувати 10%.

Згідно з концепцією обмеження вартості-зиску, вигода від облікової інформації для осіб, які приймають рішення, має бути вищою, ніж вартість забезпечення такою інформацією.

У відповідності до концепції обмеження консерватизму, особливу увагу необхідно приділяти уникненню переоцінки активів і доходів та недооцінки зобов'язань і витрат. Тому переоцінку основних засобів необхідно проводити досить регулярно для того, щоб залишкова вартість основних засобів суттєво не відрізнялася від їх справедливої вартості на дату балансу. Частота переоцінок залежатиме від коливань справедливої вартості об'єктів основних засобів, що переоцінюються.

Принципи бухгалтерського обліку безпосередньо пов'язані з оцінкою активів і зобов'язань. Так, основні засоби переносять свою вартість на виготовлений продукт у процесі своєї експлуатації по мірі зносу. Тому необхідно розглядати оцінку основних засобів при їх придбанні, оцінку основних засо-

бів у процесі їх експлуатації та оцінку основних засобів при їх вибутті.

Відповідність оцінки основних засобів при придбанні принципу собівартості забезпечується шляхом застосування первісної вартості основних засобів.

#### 4. Висновки

Принципи бухгалтерського обліку є важливою основою складання та подання фінансової звітності. Адже вірне їх застосування є важливим фундаментом, на якому будується якість інформації, що оприлюднюється для користувачів. Інформація, яка надається у фінансових звітах, повинна бути дохідлива і розрахована на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації. Дотримання зазначених принципів дозволить підвищити довіру користувачів до фінансової звітності.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мних Є. Концепція побудови комп'ютерної інформаційної системи обліку діяльності корпорацій / Є. Мних, О. Брадул // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 4. – С. 41–45.
2. Велш Глен А. Основи фінансового обліку / А. Велш Глен, Г. Шорт Деніел ; [пер. з англ. О. Мінін, О. Ткач]. – К. : Основи, 1999. – 943 с.
3. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : Основи теорії та концептуальні засади побудови : навч.-метод. посіб. / В. В. Сопко, О. В. Сопко. – К. : Знання України, 2003. – 231 с.
4. Наказ Міністерства фінансів України “Про затвердження методичних рекомендацій по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку” : [наказ № 356 від 29.12.2000 р.]. Доступ з довідково-правової системи ЛІГА : ЗАКОН ПРЕМІУМ 8.1.1 „Інформаційно-аналітичний центр «ЛІГА», ТОВ «ЛІГА ЗАКОН”, 2008.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.09.1999 р. № 87 // Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства. – 2007. – № 1. – С.76–78.
6. Лист Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” : [лист №04230-108 від 29.07.03 р.]. Доступ з довідково-правової системи ЛІГА : ЗАКОН ПРЕМІУМ 8.1.1 „Інформаційно-аналітичний центр „ЛІГА”, ТОВ „ЛІГА ЗАКОН”, 2008.

## ЗАСТОСУВАННЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Анотація.* Запропоновано концептуальний підхід до управління прибутком торговельного підприємства, що базується на принципах вартісно-орієнтованого менеджменту та передбачає застосування системного, процесного і ситуативного підходів.

*Ключові слова:* управління прибутком, капіталізація підприємства, капіталізація прибутку

**Bodnaryuk V.**

## APPLICATION OF VALUE-ORIENTED APPROACH TO THE REVENUE MANAGEMENT OF RETAIL TRADE ENTERPRISE

*Summary.* The conceptual approach to the commercial enterprises profit management is presented. It is based on the principles of cost-oriented management and implies the use of systematic, processional and situational approaches.

*Keywords:* profit management, capitalization of the company, capitalization of profit

### 1. Вступ

Ефективне управління прибутком торговельних підприємств є важливим напрямом сучасних досліджень, оскільки спрямоване, насамперед, на забезпечення стабільності фінансово-господарської діяльності та підтримання конкурентоспроможності у короткостроковій перспективі. Роль прибутку у розвитку торговельних підприємств, у забезпеченні інтересів його власників і персоналу обумовлює необхідність ефективного та безперервного управління ним, тому управлінська діяльність, особливо в період зниження економічної активності, потребує розробки нових більш досконалих методів і механізмів, здатних зменшити вплив негативних факторів на загальні показники розвитку торговельних підприємств незалежно від форм власності і функціональної спрямованості. Тому, метою дослідження є розробка теоретичних підходів і практичних рекомендацій до формування та використання вартісно-орієнтованого підходу до управління прибутком торговельних підприємств.

### 2. Огляд літературних джерел

Теоретичні та методичні аспекти управління прибутком торговельних підприємств представлені в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких заслуговують уваги: Л. Балабанова, В. Блонська [1], Н. Власова [2, 3], Л.І. Донець [5], Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Л. Омелянович, О. Пігунова, Н.Ушакова, Л.Чорна, В. Юров, В. Худа [5] та ін. Проблеми стратегічного управління, формування і використання прибутку підприємства, його прибуткової діяльності в різних аспектах досліджували Г. Азгальдова, І. Бланк, Л. Бадалова, Б. Данилишин, Дж. Джуран, С. Дорогунцова, І. Кац, Г. Крамаренко, М. Коробова, А. Поддєрьогін, А. Шеремета.

Незважаючи на значні напрацювання з даної проблематики, привертає увагу відсутність комплексного підходу до побудови механізму управлі-

ння прибутком торговельних підприємств. Дане питання взагалі не порушується або розглядається принагідно, при цьому основна увага акцентується на прибутковості, стратегічному управлінні, формуванні та використанні прибутку торговельних підприємств тощо. Тому формування і використання в практичній діяльності вартісно-орієнтованого підходу до управління прибутком торговельного підприємства потребує дослідження.

### 3. Теоретичні основи управління прибутком торговельного підприємства

Мета даної статті вимагає чіткої обґрунтованості та з'ясування сутності „управління прибутком торговельних підприємств”, на детальному розгляді якого і зупинимося. Управління – це сукупність прийомів, форм та методів цілеспрямованого впливу на об'єкт з метою досягнення конкретних цілей.

Детальне вивчення існуючих підходів до розуміння управління прибутком торговельних підприємств дає підстави констатувати, що дана сфера досліджень на сьогоднішній день є доволі дискусійною. Зокрема, на думку багатьох вчених, управління прибутком являє собою процес розробки і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання [1, 2, 9]. Аналогічної точки зору дотримується і В. В. Худа: “Управління прибутком являє собою цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінки, відбору та реалізації альтернативних управлінських рішень з усіх питань його формування, розподілу та використання на конкретному торговельному підприємстві” [12, с.6]. Формулюючи управління прибутком у такий спосіб автори акцентують увагу на процесі розробки та прийняття управлінських рішень впродовж формування, розподілу та використання прибутку, тобто на поточних цілях досягнення максимального кінцевого результату в короткотерміновому періоді.



Врахувати тактичні та стратегічні аспекти управління запропонувала В. І. Блонська [1]. На її думку, під управлінням прибутком підприємства необхідно розуміти побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яка розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, кожен з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини [1, с. 92]. Безумовно, основною метою управління прибутком є максимізація та оптимізація абсолютної величини чистого прибутку підприємства та стабільності його формування в часі. Очевидно також, що в умовах негативних тенденцій української економіки, застосування елементів прогнозування та врахування тактичних і стратегічних підходів управління є позитивним моментом. Однак, як уже зазначалось раніше, прибуток – це короткотерміновий показник, а тому в якості критерію ефективності ведення господарської діяльності слід поряд із прибутком, на нашу думку, розглядати вартість підприємства та вести мову про капіталізацію підприємства. Прибуток – це фінансовий показник, що залежить від облікової політики, який використовує підприємство, визначається за результатами конкретних періодів, і що найважливіше – не враховує ефекту від стратегічних управлінських рішень, які очікуються в довготривалій перспективі та визначають успішність підприємства. Капіталізація – це перетворення в капітал майбутніх доходів. У загальному розумінні під капіталізацією розуміють діяльність з перетворення тих чи інших ресурсів, сили в капітал, тобто це вміння організувати роботу так, щоб власник ресурсів міг вести свою діяльність і при цьому постійно виробляв деяку «різницю» (додану вартість), яка б дозволяла рости і розвиватися. Результатом капіталізації є приріст власного капіталу, що зміцнює фінансову стійкість та забезпечує фінансову безпеку підприємствам.

Таким чином, особливістю методологічного підходу автора до дослідження засад управління прибутком підприємства є конкретизація його цільової функції: управління прибутком повинно здійснюватись не з метою простого збільшення суми прибутку, а з метою підвищення капіталізації підприємства. Такий підхід до управління прибутком дозволяє визначити критерій ефективності управління – це рівень капіталізації прибутку.

Сучасний розвиток економічних процесів в Україні вимагає чіткого розуміння того, що перорієнтація зусиль менеджерів із забезпечення поточних результатів діяльності в площину підтримки сталого економічного зростання є неминучою. Визначальним критерієм динамічного розвитку будь-якого підприємства є його вартість, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин. Головною метою управління прибутком підприємства повинно бути зростання його ринкової вартості.

#### **4. Завдання управління прибутком торговельного підприємства**

Досягнення поставленої мети вимагає вирішення конкретних завдань у частині формування, розподілу та використання прибутку торговельного підприємства. До основних завдань управління формуванням прибутку належать: визначення потреби у необхідній (цільовій) сумі прибутку, що забезпечує цілі розвитку торговельного підприємства та умови його самофінансування за рахунок внутрішніх джерел; забезпечення досягнення необхідного рівня прибутку на вкладений власниками капітал (власний капітал); забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку, що формується та рівнем ризику підприємницької діяльності торговельного підприємства; забезпечення високої якості прибутку за окремими джерелами його формування.

До основних задач управління розподілом прибутку відносять: забезпечення передбаченого законодавством розподілу отриманого прибутку між підприємством, державою та іншими учасниками його зовнішніх фінансових відносин; оптимізація розподілу прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства між накопиченням і споживанням; оптимізація розподілу прибутку підприємства, що призначений на споживання між власниками та найманими працівниками; оптимізація пропорцій розподілу прибутку підприємства, що накопичується, між інвестиційними ресурсами та резервним капіталом.

До основних задач управління використанням прибутку належать: забезпечення повного і ефективного використання власних інвестиційних ресурсів; забезпечення ефективного використання прибутку, що спрямований на матеріальне стимулювання найманого персоналу; забезпечення повного і ефективного використання прибутку, що спрямований на соціальний розвиток колективу підприємства.

Враховуючи вище наведене, нами запропоновано підхід до розуміння управління прибутком торговельних підприємств, який базується на системному підході до управління прибутком з позиції вартісно-орієнтованого менеджменту (VBM -Value Based Management).

Під системою, на нашу думку, слід розуміти сукупність елементів, що знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності один з одним і створюють певну цілісність. Управління прибутком торговельного підприємства доцільно досліджувати саме з позиції системного підходу (рис. 1).

#### **5. Системний підхід до управління прибутком торговельного підприємства**

Системний (пов'язаний з розглядом підприємства як системи) та ситуаційний (передбачав набір обставин, які впливають на організацію і вміння правильно їх оцінювати) підходи до аналізу функціонування господарських структур були сформувані в середині минулого століття на основі теорії систем.



**Рис. 1. Основні засади системного підходу до управління**

У сучасних концепціях управління, крім системного і ситуаційного підходів, виділяють функціональний і процесний підходи. Сутність функціонального підходу зводиться до вирішення завдання через сукупність функцій, які потрібно виконати. Для застосування вибраних функцій управління вибирають декілька об'єктів для виконання, і оптимальним вважають той, за якого витрати на його реалізацію є мінімальними.

На нашу думку, використання саме системного підходу до управління прибутком торговельних підприємств дозволить забезпечити розвиток підприємства та зростання його ринкової вартості.

Система управління прибутком торговельного підприємства є складовою загальної системи його фінансового менеджменту. Для того, щоб система була системою управління вона повинна володіти певними ознаками та властивостями: *цілісності та єдності*, полягає в тому, що дія всіх елементів під-

порядкована досягненню спільної мети, зумовленої об'єктивними чинниками; *ієрархічної підпорядкованості*, що проявляється у зв'язку елементів системи між собою; *динамічності* – володіти здатністю переходити з одного якісного стану в інший і при цьому залишатись системою; *адаптивності* – самопідтримка обміну ресурсами між елементами системи та зовнішнім середовищем тощо.

Дослідження процесу управління прибутком торговельних підприємств дозволило встановити, що система управління прибутком торговельного підприємства характеризується складністю структури, наявністю низки елементів із складними взаємозв'язками, динамічністю (що проявляється у постійних змінах ролі та значення підсистем залежно від впливу зовнішнього середовища, цілей підприємства, спонукальних мотивів діяльності підприємства тощо) і стохастичністю поведінки в цілому й окремих його елементів (рис. 2).

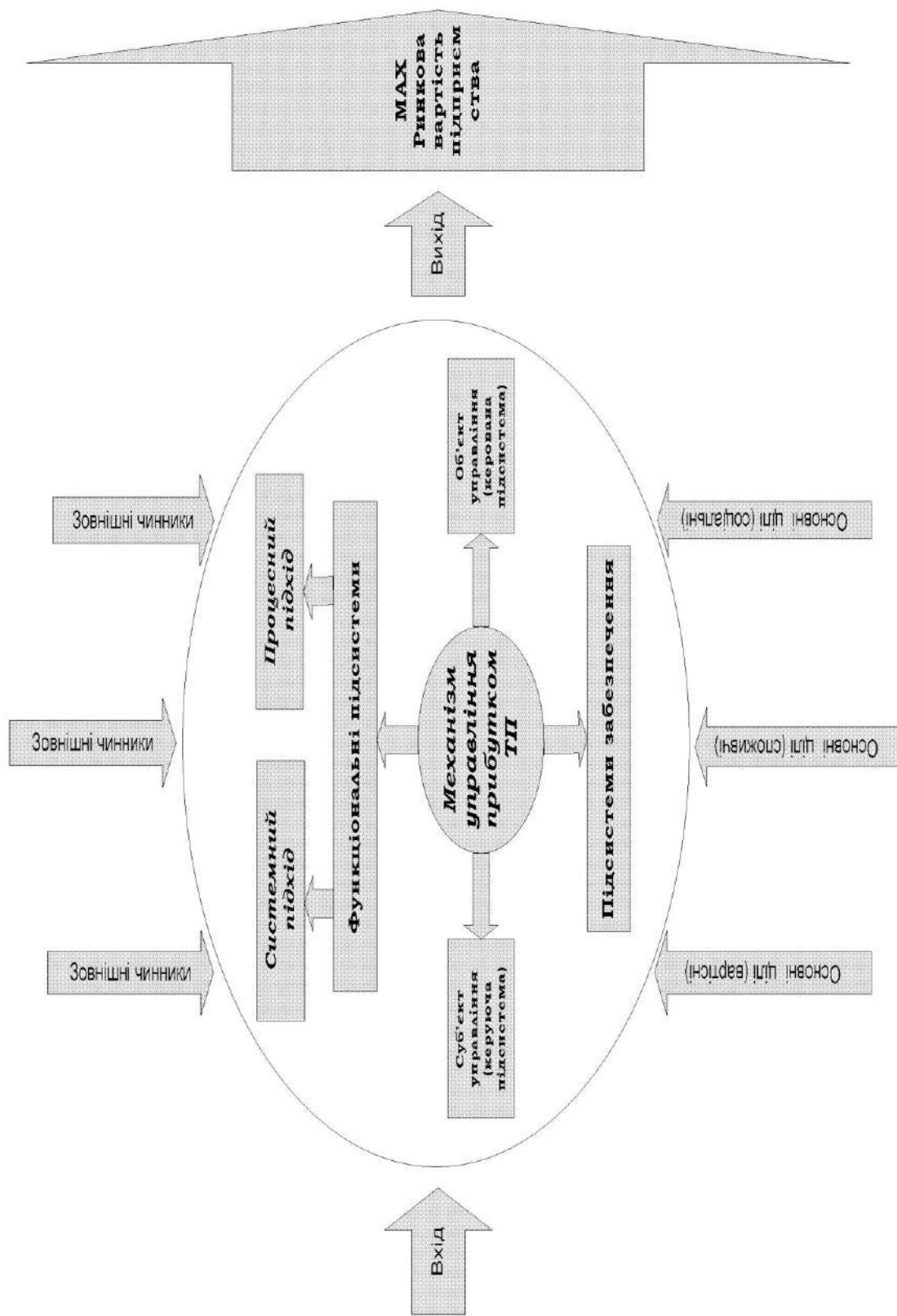


Рис. 2. Система управління прибутком торговельного підприємства

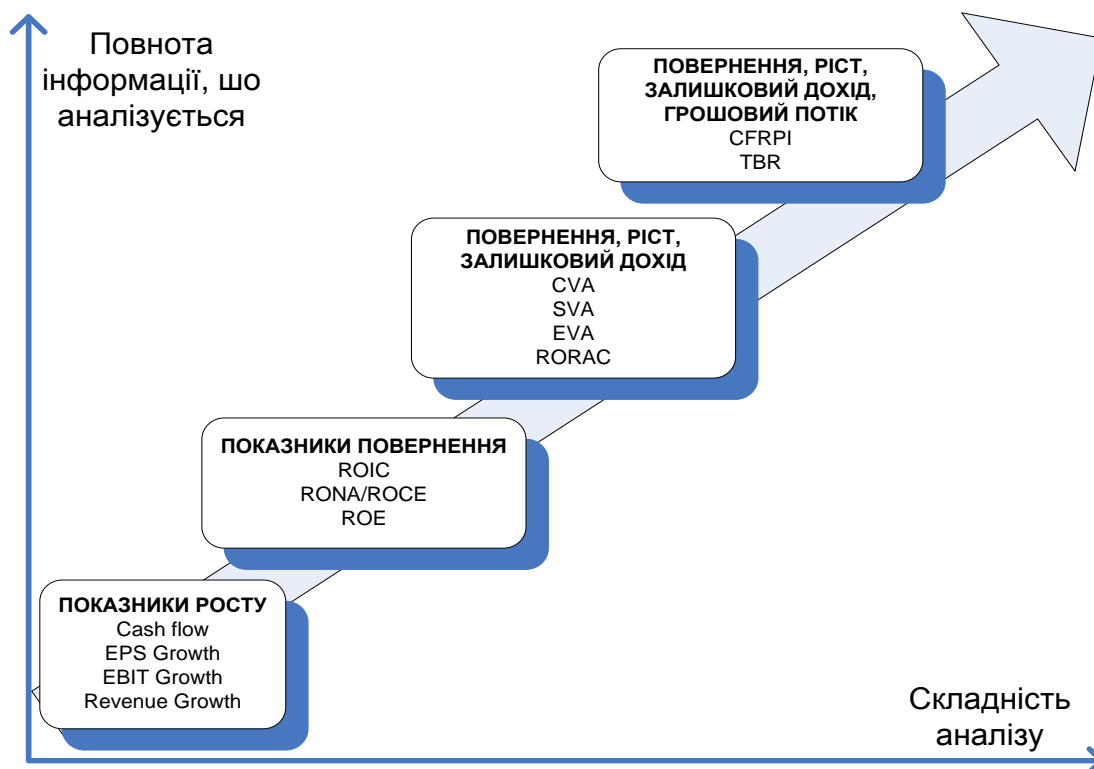


Рис. 3. Дерево показників, що використовуються в рамках управління вартістю підприємства

Суб'єктом управління виступає керівництво підприємства (керівники та структурні підрозділи), об'єктом управління – процес формування, розподілу та використання прибутку. Відповідно до поданої схеми, управління прибутком здійснюється керуючою підсистемою при допомозі відповідних інструментів та важелів (що в свою чергу є складовими механізми управління). Механізм управління прибутком розглядається в ролі центрального структурного елемента системи управління прибутком, оскільки визначає як саме реалізовуватиметься регулюючий вплив керуючої підсистеми на керовану.

Серед основних функцій управління прибутком необхідно виділити такі, як: розробка цілеспрямованої комплексної стратегії управління прибутком; створення організаційних структур, що забезпечують прийняття та реалізацію управлінських рішень щодо формування та використання прибутку на різних рівнях; формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень; розробка дієвої системи формування прибутку; проведення аналізу та планування, а також забезпечення контролю різноманітних аспектів формування, розподілу та використання прибутку.

Система показників, що характеризують діяльність підприємств у рамках концепції управління вартістю, постійно оновлюється, в міру впровадження сучасних інформаційних технологій показники стають більш об'єктивними і складнішими (рис.3).

Оскільки ведеться мова про управління, орієнтоване на зростання вартості підприємства, то

необхідно наголосити на факторах вартості, адже з'ясування, які елементи повсякденних операцій підприємства і його найважливіших рішень сильніше за все впливають на величину створюваної вартості, допомагає менеджерам у частині: 1) керівники і персонал бізнес-підрозділів усвідомлюють за рахунок яких факторів їх підприємства створюють і максимізують вартість; 2) сприяє встановленню пріоритетності даних факторів і визначенню тих напрямів, які слід в першу чергу забезпечити додатковими ресурсами (або навпаки, з яких ресурси необхідно вилучити); 3) з'являється можливість об'єднати керівників підрозділів і їх персонал на основі загального розуміння найважливіших пріоритетів підприємства.

Для того, щоб цими факторами можна було скористатися необхідно визначити їх взаємну підпорядкованість (рис. 4).

Розрізняють три рівні: 1 – загальний (прибуток разом із показником інвестованого капіталу служать основою для розрахунку рентабельності інвестицій); 2 – специфічний (рівень підприємства); 3 – оперативний (проводиться точна деталізація для того, щоб узгодити фактори вартості із конкретними рішеннями, які є в компетенції менеджерів середньої та нижньої ланки).

Це дозволяє встановити взаємозв'язок між фінансовими показниками, простежити та оцінити їхні динамічні зміни і вплив на вартість підприємства, а також докорінно змінює вектор управління на всіх етапах формування фінансової стратегії підприємства.

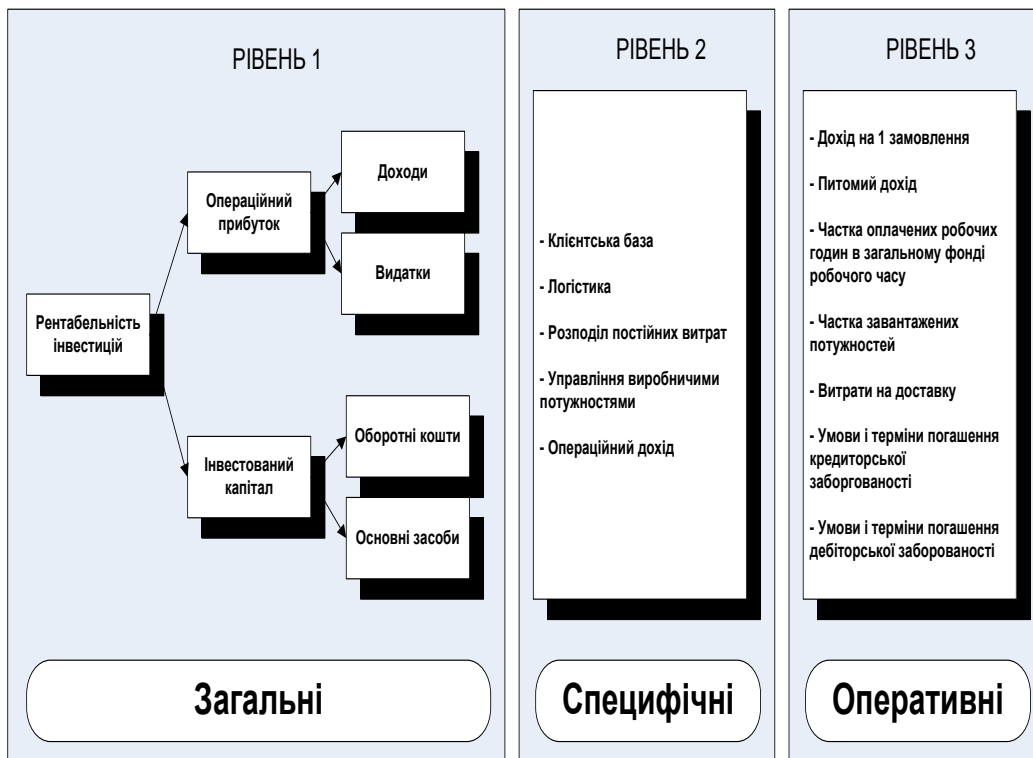


Рис. 4. Фактори вартості торговельного підприємства

## 6. Висновки

Прибуток у діяльності торговельного підприємства, у забезпеченні інтересів його власників та персоналу має найважливіше значення. Це, в свою чергу, зумовлює необхідність ефективного та безперервного управління ним. Одним із засобів управління прибутком, на нашу думку, є підхід, що базується на системному розумінні управління прибутком з позиції вартісно-орієнтованого менеджменту (VBM -Value Based Management). Під системою слід розуміти сукупність елементів (об'єкт, суб'єкт тощо), що знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності один з одним і створюють певну цілісність.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Блонська В. І. Вдосконалення системи управління розподілом та використанням прибутку підприємства / В. І. Блонська, П. П. Адамович. [Електронний ресурс] // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 92.
2. Власова Н. О. Використання маржинального аналізу під час формування фінансових результатів підприємств торгівлі / Н. О. Власова, І. Ю. Мелушова // Торгівля і ринок України : Зб. наук. праць. – Вип. 27. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – С. 435–443.
3. Власова Н. О. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібною торгівлі : монографія / Н. О. Власова, І. Ю. Мелушова – Харків : ХДУХТ, 2008. – 259 с.
4. Гросул В. А. Оцінка ефективності функціонування підприємств торгівлі з позицій ключових

стейхолдерів : моногр. / В. А. Гросул., Н. Е. Авансова. – Харків : ХДУХТ, 2010. – 230 с.

5. Донець Л. І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових форм господарювання: моногр. / Л. І. Донець, С. М. Баранцева – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 255 с.

6. Зінченко О. А. Стратегія управління якістю прибутку підприємства / О. А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9. – С. 124–129.

7. Кривицька О. Р. Планування прибутку підприємства / О. Р. Кривицька // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 138–142.

8. Макарюк О. В. Управління вартістю бізнесу в контексті формування його безпеки і розвитку / О. В. Макарюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 131–138.

9. Семерунь Л. В. Ефективність управління фінансовими результатами торговельних підприємств / Л. В. Семерунь // Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами”. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – 20 с.

10. Семерунь Л. В. Фактори і резерви підвищення ефективності операційної діяльності торговельних підприємств / Л. В. Семерунь // Торгівля і ринок України : Зб. наук. праць. – Вип. 29. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – С. 284–292.

11. Фецович Т. Р. Формування фінансових результатів підприємств / Т. Р. Фецович // Вісник ЛКА (Серія економічна). – Львів: Львівська комерційна академія, 2011. – Вип. 36. – С. 405–409.

12. Худа В. В. Управління прибутком торговельних підприємств / В. В. Худа // автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04. – К. : КНТЕУ, 2007. – 22 с.

## МЕТОДИКА ОБЛІКУ ПРЯМИХ ВИТРАТ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

*Анотація.* Розглядаються підходи до розуміння сутності методики обліку витрат, об'єктів обліку витрат, об'єктів калькуляції. Акцентується увага на особливостях об'єктів витрат (об'єктів калькуляції) у санаторно-курортних установах. Пропонуються підходи щодо методики обліку прямих витрат.

*Ключові слова:* облік, прямі витрати, центр витрат

Chabanyuk O.

## METHODOLOGY OF ACCOUNTING OF DIRECT COSTS: PROBLEMS AND DIRECTIONS OF THEIR RESOLUTION

*Summary.* Approaches for understanding of the methodology of accounting, objects of cost accounting and objects of calculation are examined. Attention is focused on the feature of cost accounting objects (objects of calculation) in sanatorium-resort sector. Approaches for accounting of direct costs are offered.

*Keywords:* accounting, direct costs, center of cost accounting

### 1. Вступ

Для ефективного управління підприємством менеджери повинні володіти інформацією, формування якої є основною функцією бухгалтерського обліку. Своєчасне надання інформації керівництву підприємства залежить насамперед від належно побудованої методики обліку доходів і витрат. Враховуючи той факт, що здебільшого кількісні та якісні характеристики визначаються ефективністю використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, акцентування нашої уваги на дослідженні методики обліку прямих витрат санаторно-курортних установ вважаємо актуальним. Враховуючи це – метою статті є дослідження сутності методики обліку витрат, об'єктів обліку витрат, об'єктів калькуляції та удосконалення методики обліку для санаторно-курортних установ.

### 2. Огляд літературних джерел і публікацій

Питанням обліку прямих витрат приділяється значна увага, зокрема слід відзначити напрацювання вчених: В. І. Бачинського, А. М. Должанського, Й. В. Канака, П. О. Куцика [1, 3], В. О. Озерана [1], Л. Бертина [7], Г. Шіфф [7], Р. Діксона [8], Х. Арнет [8], які зосереджені на вирішенні проблем обліку витрат на виробничих підприємствах. Щодо санаторно-курортних установ, то їм притаманні певні особливості діяльності, пов'язані з наданням послуг, які мають значний вплив на облік прямих витрат. Проте, дані питання залишаються недостатньо дослідженими.

### 3. Характеристика сутності методів обліку витрат і калькулювання

Поняття “методика” (від грецького “methodikē”) перекладається як сукупність методів. Трактуючи цього поняття, знаходимо в Енциклопедичному словнику бізнесу та права, який визначає його як “детальний план дій на основі методу, формування інструкції, чіткого алгоритму...”. Малий

академічний словник дає таке визначення методики: “сукупність методів, прийомів практичного виконання будь-якої діяльності”. Отже, трактувати методика можна як сукупність прийомів, методів вивчення чого-небудь, методів цільового проведення певної роботи, процесу чи практичного виконання будь-чого; технічні прийоми реалізації методу з метою уточнення чи верифікації знань про досліджуваний об'єкт. У свою чергу метод (від грец. μέθοδος — “шлях через”) як складник методики, являє собою систематизовану сукупність кроків, які треба здійснити для виконання певної задачі, досягнення мети. У сфері бухгалтерського обліку це система способів, що забезпечують суцільне, безперервне і взаємопов'язане відображення й узагальнення у грошовій оцінці об'єктів обліку для контролю за збереженням господарських засобів і забезпечення інформацією, необхідною для управління.

В основі обліку витрат на підприємстві лежить їх групування. Тому витрати, в тому числі витрати санаторно-курортних установ, слід, по-перше, акумулювати за місцями їх виникнення, по-друге, відносити на конкретну послугу, що досягається на рівні аналітичного обліку.

Враховуючи викладене, вважаємо, що під методом обліку витрат санаторно-курортних установ слід розуміти сукупність способів (прийомів) побудови аналітичних позицій з формування витрат з метою обґрунтованого калькулювання собівартості наданих послуг, а також супутніх додаткових послуг і управління ними. При цьому простежується нечітке розмежування методів обліку витрат і калькулювання. У підходах учених існують відмінності: одні ототожнюють методи обліку витрат та калькулювання, інші – як конкретний порядок розрахунку собівартості продукції розглядають методи калькулювання. Для вирішення цієї проблеми

вважаємо, що необхідно визначити зміст понять “об’єкт обліку витрат” і “об’єкт калькулювання”. Низка вчених вважають ці поняття різними та під об’єктами обліку витрат розуміють сукупність витрат, а під об’єктами калькуляції – певний вид продукції. Отже, об’єкти обліку витрат і калькуляції мають різне призначення та зміст. У цьому випадку, на нашу думку, варто взяти до уваги визначення об’єкту витрат, яке дає П(С)БО 16 “Витрати”, де під ним розуміють певний вид продукції (роботи, послуги), що потребує визначення її собівартості (суми витрат, пов’язаних з її виробництвом) [4].

Аналізуючи зміст нормативного документа, можна зробити висновок, що об’єкт обліку витрат і об’єкт калькуляції ототожнюються, причому останній у термінології стандарту взагалі відсутній. Таким чином, у нашому дослідженні об’єктом витрат, як і об’єктом калькуляції, буде конкретна послуга, незалежно чи належить вона до основних санаторно-курортних послуг чи до супутніх і додаткових. Прямий вплив на формування собівартості таких послуг має вид послуги (путівка чи курсівка, яка не передбачає проживання на території установи і не завжди включає в свою вартість харчування) та вартість витрат підрозділу (підрозділів), що її надає (лікувальний, спальний корпус тощо).

Враховуючи децентралізовану структуру санаторно-курортної установи, найбільш доцільним вважаємо використання методу обліку витрат за місцем виникнення витрат, центрами відповідальності. Такий підхід сприятиме більшій достовірності визначення собівартості у зв’язку з науково обґрунтованим розподілом непрямих витрат і дасть можливість, по-перше, скласти максимально точну калькуляцію; по-друге, застосувати низку баз розподілу; по-третє, провести аналіз формування витрат за місцями виникнення. Місця виникнення витрат і центри відповідальності як внутрішньовиробничі одиниці обліку та контролю мають самостійне значення в системі аналітичного обліку в разі впровадження на підприємстві комерційного розрахунку, чи в спеціалізації кожного з них для виготовлення окремого виду продукції (надання послуг).

#### **4. Підходи до удосконалення обліку прямих витрат і калькулювання собівартості санаторно-курортних послуг**

Необхідною умовою правильної організації обліку витрат є узгодженість об’єктів калькулювання собівартості лікувально-оздоровчих послуг з центрами витрат. В основу організації обліку витрат у санаторно-курортних установах мають бути покладені такі принципи: документування витрат на надання всього спектра лікувально-оздоровчих послуг і їх повне відображення на рахунках обліку; групування витрат за об’єктами обліку і за місцями їх виникнення; зв’язок об’єктів обліку витрат з об’єктами калькулювання собівартості послуг санаторно-курортної установи, узгодженість фактичних, нормативних і планових показників; необхідність збільшення переліку витрат, що списуються на об’єкти витрат за прямим призначенням; ло-

калізація витрат, що до надання певної лікувально-оздоровчої послуги; посилення контролю за витратами на виготовлення продукції і визначення її собівартості.

Крім того, дуже важливо досягти оптимального співвідношення між первинним і зведеним обліком витрат, дотримання певної послідовності та узгодженості. Вважаємо, що оптимальним варіантом організації обліку має бути органічне поєднання в обліковій роботі санаторно-курортних установ такого: формування елементів витрат за центрами первинного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів; розподілу та перерозподілу елементів витрат за напрямками, з урахуванням специфіки надання лікувально-оздоровчих послуг хворим і відпочиваючим; зведення витрат за узагальненими центрами відповідальності й окремими матеріально відповідальними особами; сукупної собівартості лікувально-оздоровчих послуг, наданих конкретною установою; собівартості окремого виду санаторно-курортної послуги (путівки, курсівки).

З огляду на це, в бухгалтерії санаторно-курортної установи доцільно вести облік: витрат з експлуатації установи (курортні послуги, господарські витрати, курортно-амбулаторне лікування, включаючи харчування та витрати на житло, лікувально-діагностичні процедури (лікування чи лікування та харчування); підсобне господарство; загальногосподарських витрат (утримання апарату управління, заробітна плата штатних працівників, нарахування на заробітну плату, відрядження, утримання легкового автотранспорту, канцелярські витрати та витрати зв’язку, утримання адміністративних приміщень, амортизація, інші витрати); непромислових виробництв та господарств; витрат майбутніх періодів; будівництва та придбання основних фондів; грошових коштів; розрахунків з постачальниками й підрядниками; нестач і втрат; капіталу і резервів.

Всі витрати санаторно-курортної установи, як і будь-якого підприємства, поділяють на прямі та непрямі, залежно від можливості їх віднесення безпосередньо до конкретного об’єкта калькуляції економічно доцільним шляхом, тобто до конкретної послуги, що її надає установа. Відповідно до п. 11 П(С)БО 16 “Витрати” прямі витрати включають: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці інші прямі витрати, що в сукупності із змінними загальновиробничими та постійними розподіленими загальновиробничими формуватимуть собівартість продукції санаторно-курортної послуги. Згідно з Положенням, підприємствам надано право самостійно визначати перелік статей, які формуватимуть виробничу собівартість продукції. Враховуючи особливості послуг, що надаються санаторно-курортними установами, нами розроблена номенклатура статей виробничої собівартості послуг, яка формується з прямих витрат (витрати на продукти харчування, витрати на медикаменти, витрати на медичні процедури, отримані від сторонніх організацій, витрати на оплату праці працівників, які безпосередньо пов’язані з наданням санаторно-курортних послуг за певними видами путі-

вок, відрахування на соціальні заходи, інші прямі витрати) та непрямі витрати (витрати на заробітну плату загальногосподарського персоналу, витрати на соціальні заходи, витрати на оплату службових відряджень персоналу структурних підрозділів, амортизація необоротних активів, витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загального призначення, експлуатаційні витрати, інші витрати загальногосподарського характеру), адміністративних витрат та інших витрат звичайної діяльності.

Особливістю витрат санаторно-курортних установ є досить незначна частка прямих витрат, що зумовлено віднесенням витрат більшості структурних підрозділів (центрів витрат) до собівартості низки об'єктів калькулювання. Основну частку прямих витрат у санаторно-курортних установах становлять: вартість медикаментів і медичних спеціальних

матеріалів, мінеральної води; витрати на харчування, в тому числі вартість продуктів харчування. У статті "витрати на продукти харчування", крім безпосередньо вартості продуктів харчування, включаються витрати за послуги, які були надані під час придбання цих продуктів; витрати на обслуговування однотипних номерів (матеріальні витрати, зарплата обслуговуючого персоналу, послуги сторонніх організацій), які можна безпосередньо віднести до конкретного виду путівки (курсівки).

У випадку, коли спальні корпуси, як один з основних центрів витрат, відповідають видам путівок, до складу прямих витрат у такому випадку додатково включатимуться: витрати на обслуговування спального корпусу (вартість палива, вартість електроенергії, вартість водопостачання та каналізації, опалення, вартість запчастин, малоцінний та швидкозношуваний інвентар тощо); витрати на прання білизни, вартість послуг сторонніх організацій, згід-

Таблиця 1

**Робочий план рахунків внутрішньогосподарського обліку витрат санаторно-курортних установ**

Синтетичні рахунки (рахунки першого порядку)		Субрахунки (рахунки другого порядку)		Субрахунки другого порядку (рахунки третього порядку)		Субрахунки третього порядку (рахунки четвертого порядку)	
1		2		3		4	
<b>КЛАС 2. ЗАПАСИ</b>							
...							
23	"Виробництво"	23.1	"Витрати на путівки"	23.1.1	"Витрати на звичайну путівку"		
				23.1.2	"Витрати на путівку у номер зі зручностями"		
				23.1.3	"Витрати на путівку у номер з покращеними умовами"		
				23.1.4	"Витрати на путівку у люкс"		
				23.1.5	"Витрати на путівку у котедж"		
	23.2	"Витрати на курсівки"	23.2.1	"Витрати на курсівку без харчування"			
			23.2.2	"Витрати на курсівку з харчуванням"			
...							
<b>КЛАС 9. ВИТРАТИ ДІЯЛЬНОСТІ</b>							
...							
90	"Собівартість реалізації"	903	"Собівартість реалізованих робіт і послуг"	903.1	"Собівартість реалізованих путівок"	903.1.1	"Собівартість реалізованих звичайних путівок"
						903.1.2	"Собівартість реалізованої путівки у номер зі зручностями"
						903.1.3	"Собівартість реалізованої путівки у номер з покращеними умовами"



но з укладеними угодами з обслуговування обладнання, вартість транспортних послуг, вартість послуг зв'язку, вартість проведення ремонтних робіт сторонніми організаціями, вартість послуг друкарні з виготовлення путівок, з розрахунку графіків заїздів хворих і відпочиваючих. Це значно полегшує процедуру калькулювання вартості окремих видів путівок.

Облік продуктів харчування важливо здійснювати як за кількістю, так і за вартістю (якщо є кілька місць зберігання продуктів, то відомості обліку доцільно вести за матеріально відповідальними особами і за місцями зберігання), а облік лікарняних засобів у сумовому виразі за групами цінностей. Денна норма вартості харчування в такі дні визначається за кількістю проведених ліжко-днів за даний період.

Головними чинниками, які визначали б побудову ефективної системи обліку прямих матеріальних витрат на досліджуваних підприємствах, на нашу думку, є: наявність відповідним чином обладнаних складів та комор; організація матеріальної відповідальності за рух матеріальних цінностей та за його повне і своєчасне документальне оформлення; визначення переліку осіб, яким надано право підписувати документи на отримання та видачу матеріальних цінностей зі складу (комори); збільшення переліку витрат, які списуються на собівартість послуг за прямою ознакою; групування витрат за місцем їх виникнення; поділ витрат за об'єктами калькулювання (путівками чи курсівками).

З метою обґрунтованого калькулювання собівартості наданих санаторно-курортних послуг необхідна належна організація аналітичного обліку, а виокремлення аналітичних позицій є одним з головних завдань бухгалтерського обліку витрат санаторно-курортних установ. Для потреб визначення виробничої вартості кожного з виду путівок нами запропоновано робочий план рахунків бухгалтерського обліку витрат, що надасть можливість акумулювати інформацію щодо собівартості основних послуг санаторно-курортних установ відповідно до об'єктів калькуляції (табл. 1).

Значну частину витрат санаторно-курортних установ становлять непрямі витрати, оскільки більшість затрачених ресурсів у процесі лікування, оздоровлення, харчування відпочиваючих, організації їхнього культурного відпочинку належать до всіх видів путівок чи курсівок (об'єктів калькуляції). Головним фактором, який визначає різницю у ціні за видами санаторно-курортних послуг, є тип номеру проживання (люкс, напівлюкс, номер з поліпшеними умовами, звичайний номер) та середня площа, що припадає на 1 відпочиваючого (хворого) (одно-, дво-, тримісні номери), що і визначає вид путівки, а, відповідно, й об'єкт калькулювання.

Слід зазначити, що поділ витрат на прямі та непрямі є індивідуальним для кожного підприємства (установи), умовою якого є можливість віднесення певного виду витрат до об'єкта калькулювання, що надає підприємство. Проте, насамперед, необхідно дотримуватись вимог нормативно-право-

вих актів, які визначають методологічні підходи до обліку витрат, що є основним критерієм віднесення витрат до певного виду послуг, які надає установа.

## 5. Висновки

Отже, процес формування витрат і калькулювання собівартості одиниці послуг повинен відбуватись відповідно до потреб управління в інформації щодо доцільності понесених витрат, взаємозв'язку з їх економічною доцільністю та впливом на результативність діяльності установи. Здійснюючи аналіз діяльності санаторно-курортних установ з огляду їх облікових аспектів, досліджено, що в умовах актуалізації управління витратами необхідно удосконалити організацію та методику обліку витрат і калькулювання собівартості послуг. З цією метою запропоновано Робочий план рахунків бухгалтерського обліку витрат, що дасть можливість належним чином визначити собівартість послуг, які надаються установами, а методика обліку прямих витрат надасть можливість обґрунтовано обліковувати витрати для потреб управління ними.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бухгалтерський облік у споживчій кооперації : навч. посіб. / В. О. Озеран, П. О. Куцик, А. М. Волошин. – Львів : Вид-во ЛКА, 2008. – 660 с.
2. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / за ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 703 с.
3. Куцик П. О. Концептуальні основи управління витратами підприємств санаторно-курортної сфери / П. О. Куцик // Вісник Львівської комерційної академії : зб. наук. пр. / [ред. кол. Башнянин Г. І., Дайновський Ю. А., Слейко В. І. та ін.]. – Львів : Вид-во ЛКА, 2007. – Вип. 24. – С. 411–416.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 “Витрати” : затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 // Все про бухгалтерський облік. – 2009. – № 10. – С. 75–79.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 “Запаси” : затв. наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246 // Все про бухгалтерський облік. – 2009. – № 10. – С. 44–47.
6. Чабанюк О. М. Облік в сфері послуг: практичні аспекти застосування національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку / О. М. Чабанюк // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Механізм реалізації в перехідний період : зб. наук. пр. / редкол.: відп. ред. М. І. Долішній. – Львів : НАН України, Інститут регіональних досліджень, 2003. – Вип. 2 (XL). – Ч. 2. – С. 149–152.
7. Berton L., Schiff J. The wall street journal on accounting. – Homewood : Dow Jones – Irwin, 1990. – 471 s.
8. Dixon R.L., Arnet H.E. The McGraw-Hill 36-hour accounting course. – 3<sup>rd</sup> ed. – N. Y.: McGraw-Hill, Inc., 1993. – 416 p.

9. Hicks, D. Activity-based costing: making it work for small and mitsized companies. – N.Y.: Wiley & Sons, 1999. – 357 p.

10. Mueller G.G., Meek H.G., Gernon H. Accounting: An international perspective: A supplement to introductory accounting. – Homewood, Illinois : Irvin, 1987. – 166 p.

11. Steward J. Single variable calculus. – 2<sup>nd</sup> ed. – Pacific Growe: Brooks/Cole Publ. Co. – 1991. – 346 p.

12. Young S.M. Field research methods in management accounting // Accounting Horizons. – 1999. – № 1. – P. 76–84.

УДК 658.511

Євдокимов В. В., Кулій-Дем'янюк Ю. В.

## ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

*Анотація.* Визначено сутність економічного аналізу стійкого розвитку, його складові та розроблено порядок застосування його методів до оцінки соціальної та екологічної діяльності підприємства.

*Ключові слова:* аналіз, стійкий розвиток, методи оцінки

Jevdokimov V., Kulij-Demjanyuk J.

## ECONOMIC ANALYSIS OF THE STABLE ENTERPRISE DEVELOPMENT

*Summary.* Main features of the economic analysis of stable enterprise development are determined, with basic components defined and the order of implementing its methods to the assessment of social and ecological enterprise's activities being proposed.

*Keywords:* analysis, stable development, assessment method

### 1. Вступ

Традиційна модель економічного зростання до кінця двадцятого століття вичерпала себе та показала свою неефективність у подоланні назрілих глобальних проблем, що зумовило необхідність переходу до нової концепції економічного розвитку людства – стійкого розвитку. Визнання значимості та необхідності переходу сучасної економічної системи до принципів стійкого розвитку насамперед зумовлено важкими наслідками:

- **економічного характеру:** світова фінансова криза (2008 р.), що спричинила недовіру бізнес-структур та населення до банківських інститутів; неспроможність міжнародних організацій та наддержавних утворень регіонального характеру врегулювати боргову кризу держав, що поставило ряд країн Європейського союзу на межі дефолту (Греція, Італія); неспроможність держав та міжнародних організацій врегулювати діяльність наддержавних бізнес-структур (транснаціональних корпорацій), що призводить до зниження їх ролі у відстоюванні економічних інтересів інших суб'єктів господарювання та населення;

- **соціального характеру:** зниження якості життя населення, зростання корумпованості в органах державної влади, відсутність системи відповідальності за порушення трудового законодавства, відсутність ціленаправленої соціальної політики підприємств, відсутність нормальної системи охорони праці та умов праці;

- **екологічного характеру:** екологічна криза, яка проявляється в зміні кліматичних умов; еколо-

гічні катастрофи, які супроводжуються знищенням живих організмів, забрудненням водних, земельних і повітряних ресурсів.

Все це вказує на неминучість переходу міжнародної та вітчизняної економіки до економіки стійкого розвитку, адже це єдиний шлях збереження людства від економічної нестабільності, соціальної нерівності та екологічної кризи.

Перехід економічних відносин до принципів стійкого розвитку є неможливим без трансформації системи управління на різних рівнях економічної системи, особливо суб'єктів господарювання, які є основними споживачами природних і людських ресурсів й відповідно основними забруднювачами навколишнього природного середовища. Ефективність трансформації системи управління насамперед обумовлює необхідність пошуку оптимальних систем аналітичного забезпечення. Адже, саме економічний аналіз дає можливість оцінити діяльність підприємства з позиції причинно-наслідкових зв'язків, виявлення яких дозволяє визначити резерви підвищення ефективності економічної, екологічної та соціальної діяльності. Це обумовлює актуальність наукового пошуку в сфері проблематики організації та методики економічного аналізу екологічної та соціальної діяльності.

“Економічний аналіз є засобом створення основного ресурсу нової економіки – інформації. На початку XXI ст. результативність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання стає все більшою мірою залежною від якості інформації, значна частина якої формується саме в системі економічного

аналізу. В процесі аналітичного дослідження відбувається створення нового якісно-змістовного знання на базі інтелектуальної переробки інформаційних масивів. Значна частка аналітичних робіт у межах підприємства (за твердженням більше 80 % осіб, які брали участь в анкетуванні) спрямована на системне та комплексне дослідження діяльності суб'єкта господарювання і розвиток структурних підрозділів для забезпечення найбільш повного використання та приросту його економічного потенціалу. Тим самим задовольняються внутрішні потреби оперативного, короткострокового і довгострокового управління (результати такого аналізу, як правило, є конфіденційними)" [1, с. 160].

### **2. Огляд літературних джерел і публікацій**

Питання розвитку економічного аналізу стали об'єктом наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених: Г. Дж. Александер, Х. Андерсон, М. І. Баканов, С. Б. Барнгольд, Дж. В. Бейлі, Й. Бутге, Л. А. Бернстайн, Ф. Ф. Бутинець, М. Бретт, Ю. Брігхем, М. Ван Бреда, Е. Веслоцька, Н. Р. Вейман, Л. Т. Гіляровська, М. В. Дембінський, Р. Ентоні, Л. Л. Єрмилович, О.В. Єфімова, М. Єжемівська, І. П. Житна, І. І. Каракоз, Т.Р. Карлін, М.З. Кауфман, Л. М. Кіндарцька, В. В. Ковальов, Т. М. Ковальчук, Л.І. Кравченко, І. Д. Лазаришина, Л. А. Лахтіонова, Б. М. Литвин, Ч. Лі, М. П. Любишин, В. Мак Кензі, А. Ш. Маргуліс, Ю. П. Маркік, В. М. Мельник, Є. В. Мних, Б. Нідлз, О. В. Олійник, І. І. Поклад, Л. О. Примостка, М. З. Рубінов, Г. В. Савицька, В. К. Савчук, В. І. Самборський, В. І. Стражев, В. Скочилаз, Д. Стоун, С. К. Татур, Р. Томас, І. Д. Фаріон, Ю. С. Цальцалко, М. Г. Чумаченко, Г. Харман, Е. Хелферт, А. Д. Шеремет, С. І. Шкарабан.

Проте, дані дослідження були зорієнтовані на розвиток теорії та методології економічного аналізу як засобу прийняття ефективних економічних рішень у сфері економічного розвитку підприємства, підвищення його фінансового стану, розвитку інвестиційної привабливості. Економічний аналіз соціальної та екологічної діяльності як окремий об'єкт дослідження не розглядався. Окремим питанням розвитку організаційно-методичного інструментарію економічного аналізу соціально-еколого-економічної ефективності діяльності підприємств присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких питання економічного аналізу екологічної діяльності розглядали В. О. Аніщенко, В. Г. Маргасова, В. М. Бронос, І. В. Мамчук.

### **3. Сутність економічного аналізу стійкого розвитку діяльності підприємства**

"Економічний аналіз є прикладною економічною наукою та практичною діяльністю з відповідними системо утворюючими ознаками. Економічний аналіз як прикладна функціональна наука тісно взаємопов'язана із практикою: вивчає, розробляє, удосконалює методи отримання, обробки інформації про економічні явища та процеси, їх становлення та розвиток. Практика виступає:

1) джерелом пізнання, адже існування економічного аналізу викликано потребами практики;

2) основою пізнання, його рушійною силою – пронизуючи весь процес наукового пізнання, починаючи від емпіричного його рівня і до побудови абстрактних теорій, постійний рух від конкретного до абстрактного і у зворотному напрямі;

3) фундаментальним спрямуванням (метою у загальному розумінні) – наукове пізнання відбувається не заради самого себе, а для забезпечення регулювання економічних явищ та процесів, їх розвитку, підсилення позитивних тенденцій та нівелювання негативів;

4) складовою критерію істинності та цінності отриманого знання (перевірка знання на істинність є складним і неоднозначним процесом), враховуючи постійну динамічність економічного середовища" [1, с. 161].

Розвиток науки про економічний аналіз пов'язаний з поєднанням фундаментальних економічних положень, економічних теорій, методів і принципів. Це виступає основою формування теоретико-методологічних основ дослідження господарської діяльності підприємства та обумовлює особливості нормативно-правового регулювання організації і методики економічного аналізу на підприємствах.

Як інструмент пізнання економічної дійсності економічний аналіз виник ще у давні часи. В Україні економічний аналіз як наука сформувався в радянський період. Бурхливе зростання науково-технічного прогресу і посилення економічної роботи в організаціях сприяло диференціації наук, в результаті чого відбулося виділення економічного аналізу від бухгалтерського обліку. Надалі розвиток економічного аналізу як самостійної галузі знань, функції управління та елементу господарського механізму відбувалося на основі органічного поєднання елементів економіки, техніки і технології виробництва, застосування економіко-математичних методів, засобів механізації та автоматизації аналітичних розрахунків.

В умовах централізовано-планової економіки присутній розподіл економічного аналізу на політ-економічний і аналіз господарської діяльності, який поділено на економічний аналіз функціонування суб'єктів господарювання: економіки в цілому, регіону, галузі, підприємства.

До основних характеристик аналізу в централізовано-планової економіці належать: ретроспективність аналізу господарської діяльності; орієнтація аналізу на оцінку виконання планових завдань за різними показниками і детермінований факторний аналіз; комплексність оцінки різнорідних сторін діяльності підприємства; використання в якості інформаційної бази даних бухгалтерського й оперативного обліку.

В умовах централізовано-планової економіки основна мета економічного аналізу полягала в обґрунтуванні напруженості плану, контролі за його виконанням, сприянні зміцненню господарського розрахунку і посиленні режиму економії, боротьби з втратами і безгосподарністю, з'ясуванні та вимірі причин відхилень, допущених при виконанні

планових завдань, оцінці діяльності виробничих колективів.

Таким чином, у традиційній вітчизняній практиці аналіз господарської діяльності трактувався в більшій мірі як ретроспективний аналіз, роль якого з позиції перспективного управління була вельми умовна, а питання екологічного та соціального аналізу не піднімалися зовсім. Взагалі питання стійкого розвитку не набуло поширення в економічній науці Радянського союзу.

З розвитком ринкових відносин підприємства отримали господарську самостійність. Функціонування їх у сформованих умовах призвело до посилення відповідальності управління за прийняті рішення в економічній, екологічній та соціальній сферах. Керівництву підприємств економічний аналіз потрібен не тільки для вибору оптимальних управлінських рішень, а й для розробки сценаріїв майбутнього стійкого розвитку підприємства.

Таким чином, з переходом до ринкових відносин ситуація змінилася. В умовах жорсткої конкуренції, коли підприємства діють на свій страх і ризик, успішна діяльність можлива лише при володінні своєчасною та достовірною інформацією, що дозволяє приймати оптимальні управлінські рішення, у тому числі, пов'язані зі стійким розвитком підприємства у віддаленому майбутньому.

Задоволення зростаючих інформаційних потреб менеджменту з метою обґрунтування та прийняття управлінських рішень є однією з основних завдань економічного аналізу, для проведення якого менеджер повинен мати науково обґрунтовані методи, методики та технічні засоби.

Функціонування підприємства в ринкових умовах в контексті забезпечення стійкого розвитку передбачає підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції, активізації підприємництва, забезпечення екологічної та соціальної безпеки і т.п. Найважливіша роль у реалізації цих завдань відводиться економічному аналізу, як основі прийняття управлінських рішень у сфері стійкого розвитку.

Питання організаційного, інформаційного та методичного забезпечення економічного аналізу підприємства детально досліджуються в спеціальній економічній літературі, але досі немає однозначної думки про зміст, призначення та методику проведення економічного стійкого розвитку діяльності підприємства.

Специфічною особливістю аналізу стійкого розвитку діяльності підприємств є те, що, на відміну від фінансового аналізу, проведеного за загальними методиками, на процедури такого аналізу впливають техніко-економічні особливості організації, які визначають умови технологічного процесу, напрями використання природних ресурсів та трудового потенціалу.

“Сучасне підприємство є структурою, яка реалізує через свої технології та системи управління ідеологію технічної культури. Однак, щоб екологізувати технології та систему управління підприємством, необхідно розробити єдині підходи до ана-

лізу екологічного стану підприємства. Екологічно безпечні підприємства повинні відповідати наступним вимогам: ефективність споживання ресурсів; низький рівень енергоспоживання; мінімум забруднюючих речовин; мінімум відходів виробництва” [3, с. 40]

При переході концепції з теоретичного аспекту у стратегію суспільного розвитку неминуче постає питання про критерії, показники, індикатори, що дають можливість здійснювати вимірювання, моніторинг, оцінку та аналіз темпів і ефективності руху у напрямку до досягнення цілей стійкого розвитку і, в разі необхідності, коригувати загальну політику таким чином, щоб направити розвиток у потрібне русло, що забезпечує його стійкість. Тому важливу роль відіграє модифікація традиційної системи показників, орієнтованої на природне виробництво і доповнення її показниками, що з'явилися завдяки розробці концепції стійкого розвитку.

Через систему показників і управлінських рішень, можливий перехід до керованого стійкого розвитку різних об'єктів, у тому числі підприємства як соціо-еколого-економічної системи, що є основною ланкою економіки. Економічний аналіз, на думку проф. О. В. Олійник, “є система, що відображає процес впливу на дійсність, тобто як вид діяльності, формує спосіб використання суб'єктом властивостей об'єктів та взаємовідносин між ними при вирішенні завдань управління за допомогою взаємозв'язку відповідних методів, організаційних форм, технологій” [2, с. 45].

Таким чином, з'являється взаємозв'язок між всіма управлінськими рівнями, що дозволяє гармонізувати стійкий розвиток на всіх цих рівнях. Система показників повинна ділитися на екологічні, економічні, соціальні, а також на основні, додаткові і ключові показники. Основні показники характерні для більшості компаній, наприклад, утворення відходів. Додаткові відображають індивідуальні аспекти діяльності компанії, наприклад, викиди специфічного забруднюючої речовини в атмосферу. Із загального числа основних і додаткових показників підприємства виділяють ключові показники, які найчастіше змінюються залежно від змін цілей підприємства. Зазвичай, такі ключові показники вибираються на рік. У їх число періодично можуть потрапляти показники, що не входять ні в число основних, ні в число додаткових показників. Такі показники виникають через нові умови (законодавчих, економічних причин, тощо), в яких виявляється підприємство, і можуть бути або тимчасовими, або пізніше увійти в число основних чи додаткових показників.

У сучасних економічних умовах економічний аналіз набув стійкого розвитку і служить основним інструментом оцінки функціонування підприємств. Аналіз стійкого розвитку підприємств сьогодні має свою специфіку. Це пов'язано із зростаючим впливом зовнішнього середовища на роботу підприємства.

Вищевикладене дозволяє визначити сутність економічного аналізу стійкого розвитку, як аналізу економічної, соціальної та екологічної діяльності

підприємства, який дозволяє оцінити вплив діяльності підприємства на навколишнє середовище і суспільство шляхом оцінки ефективності використання ресурсів підприємства для мінімізації екологічної шкоди, максимізації соціальної забезпеченості на основі встановлених причинно-наслідкових зв'язків, результати якого використовуються управлінням для вироблення поточних і перспек-

використовується в економічній практиці при прийнятті управлінських рішень, а ось аналіз соціальної та екологічної діяльності сьогодні знаходиться в нерозвинутому стані.

Визначення теоретичної складових таких видів аналізу розглянемо з позиції мети, завдань, предмету, об'єкту, принципів і методів (табл. 1).

Таблиця 1

**Теоретичні складові аналізу стійкого розвитку в розрізі економічного аналізу екологічної та соціальної діяльності підприємств**

Положення	Аналіз екологічної діяльності	Аналіз соціальної діяльності
Сутність	Аналіз діяльності підприємства направлений на виявлення впливу господарської діяльності підприємства на природне навколишнє середовище, напрями використання природних ресурсів та ефективність проведення соціальної політики для прийняття управлінських рішень у природоохоронній сфері	Аналіз діяльності підприємства направлений на встановлення ефективності соціальної політики в напрямі використання людського капіталу, соціальних активів, трудових ресурсів з метою прийняття управлінських рішень в соціальній сфері
Мета	Встановлення причинно-наслідкових зв'язків стану екологічної діяльності підприємства для інформаційного забезпечення управлінських рішень у сфері стійкого розвитку	Встановлення причинно-наслідкових зв'язків соціальних заходів на підприємстві для інформаційного забезпечення прийняття соціально-економічних рішень у контексті стійкого розвитку
Завдання	- забезпечення процесу прийняття еколого-економічних рішень - надання керівництву інформації для вирішення екологічних завдань, встановлених екологічною політикою	- забезпечення процесу прийняття управлінських рішень у соціальній сфері - надання керівництву інформації для вирішення соціальних завдань, встановлених соціальною політикою
Предмет	Зміст та склад інформаційних потоків про минулі, теперішні та майбутні господарські операції, пов'язанні з охороною навколишнього середовища, використанням природних ресурсів та використанням ресурсів підприємства для екологічних цілей	Зміст та склад інформаційних потоків про минулі, теперішні та майбутні господарські операції, пов'язанні з соціальними заходами, використанням трудових ресурсів, людського капіталу та використанням ресурсів підприємства для соціальних цілей
Об'єкт	Сукупність господарських процесів та їх результатів на підприємстві, направлених на досягнення цілей екологічної політики	Сукупність господарських процесів та їх результатів на підприємстві, направлених на досягнення цілей соціальної політики
Принципи	<ul style="list-style-type: none"> <li>- системності</li> <li>- економічності</li> <li>- послідовності</li> <li>- оптимальної деталізації</li> <li>- об'єктивності</li> <li>- комплексності</li> <li>- науковості</li> </ul>	
Методи	Загально наукові та спеціальні методи економічного аналізу (фінансового аналізу, техніко-економічного аналізу, управлінського аналізу)	

тивних управлінських рішень у сфері стійкого розвитку.

**4. Теоретичні складові та етапи економічного аналізу стійкого розвитку діяльності підприємства**

Даний вид економічного аналізу пропонуємо розглядати в трьох напрямках - аналіз економічної діяльності, аналіз соціальної діяльності та аналіз екологічної діяльності. У сучасній економічній науці перший напрям є розробленим та ефективно

Наступним кроком у розвитку економічного аналізу стійкого розвитку має стати порядок проведення його за екологічним та соціальним напрямками, в рамках якого необхідним є формування інформаційної бази за всіма елементами соціальної та екологічної політики підприємства.

Інформаційною базою економічного аналізу стійкого розвитку діяльності підприємства є масив різнопланових даних, який характеризує соціальну та екологічну діяльність суб'єкта господарювання.

Процес економічного аналізу стійкого розвитку діяльності підприємства має ряд послідовних етапів, характеристика яких наведена в табл. 2.

економічного обґрунтування природоохоронних та соціальних заходів. Проектований та планований комплекс природоохоронних і соціальних заходів

Таблиця 2

**Етапи економічного аналізу стійкого розвитку діяльності підприємства**

Етап	Економічний аналіз екологічної діяльності	Економічний аналіз соціальної діяльності
1. Визначення мети, суб'єктів та об'єктів економічного аналізу	<p><i>Мета.</i> Оцінка екологічної діяльності підприємства, визначення ефективності використання природних ресурсів, ресурсів підприємства, задіяних у заходах екологічної спрямованості.</p> <p><i>Особливі об'єкти:</i> природні ресурси, витрати та доходи від звичайної та надзвичайної діяльності, квоти (дозволи на викиди забруднюючих речовин), біологічні активи, продукція без ГМО, виробництво (виращування) екологічно-чистої продукції.</p> <p><i>Загальні об'єкти:</i> необоротні активи (основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи, довгострокові фінансові інвестиції екологічного призначення) оборотні активи (виробничі запаси, МШП екологічного призначення), власний капітал та забезпечення зобов'язань (фонди екологічного призначення), зобов'язання (екологічні зобов'язання), витрати та доходи (екологічні витрати та доходи).</p> <p><i>Суб'єкти:</i> економічна служба підприємства (аналітична група, в складі якої є спеціалісти з природоохоронних заходів), екологічна служба підприємства, служба економічної безпеки</p>	<p><i>Мета:</i> Оцінка соціальної діяльності підприємства, визначення ефективності використання трудових ресурсів, людського капіталу, ресурсів підприємства, задіяних у соціальних заходах.</p> <p><i>Особливі об'єкти:</i> людський капітал, витрати на охорону праці, соціальний пакет, оплата праці, соціальні заходи.</p> <p><i>Загальні об'єкти:</i> необоротні активи (основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи, довгострокові фінансові інвестиції соціального призначення) оборотні активи (виробничі запаси, МШП соціального призначення), власний капітал та забезпечення зобов'язань (фонди соціального призначення), зобов'язання (соціальні зобов'язання), витрати та доходи (соціальні витрати та доходи)</p> <p><i>Суб'єкти:</i> економічна служба підприємства (аналітична група, в складі якої є спеціалісти з соціальної роботи), соціальна служба підприємства, відділ кадрів, служба економічної безпеки</p>
2. Збір інформації, попередня перевірка її достовірності	Планові показники, технічні паспорти, дані бухгалтерського обліку в розрізі зазначених вище об'єктів, висновки аудиторів, висновки внутрішніх контролерів, аналітичні записки про оцінку екологічної діяльності в попередні періоди	Планові показники, положення з охорони праці, кадрові положення, дані бухгалтерського обліку за встановленими об'єктами, висновки аудиторів, висновки внутрішніх контролерів, аналітичні записки про оцінку екологічної діяльності в попередні періоди
3. Застосування конкретної методик економічного аналізу	Застосовується розроблена на підприємстві методика економічного аналізу, яка включає застосування методів економічного аналізу в залежності від особливостей галузевої приналежності підприємства, положень екологічної та соціальної політики, виробничого процесу	
4. Узагальнення результатів та їх інтерпретація	Результативним документом проведення економічного аналізу є аналітична записка, яка складається з трьох розділів: економічний, екологічний та соціальний. За кожним з них даються рекомендації щодо виявлених резервів підвищення ефективності діяльності підприємства в напрямі стійкого розвитку	

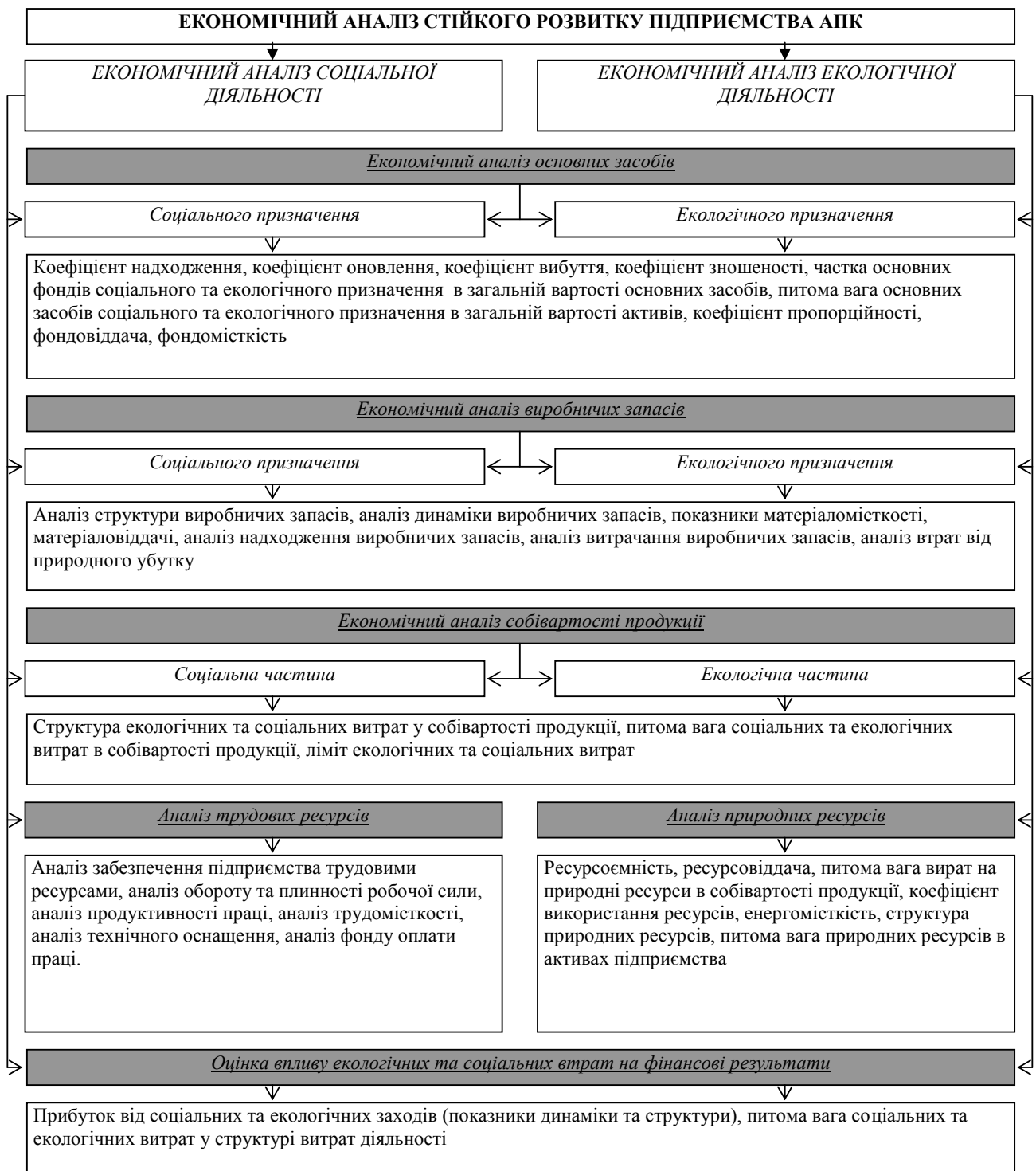
Запропонований порядок здійснення економічного аналізу є варіативним.

Кожен етап може змінюватися в залежності від поставлених аналітичних задач, ступеня деталізації інформації, а також галузевої приналежності підприємства.

Методика економічного аналізу стійкого розвитку підприємства спрямована на забезпечення

основний на екологічній та соціальній політиках повинен забезпечувати досягнення цілей, ефективність яких визначається на основі запропонованого порядку економічного аналізу:

а) дотримання нормативних вимог до якості навколишнього середовища, охорони праці та соціального захисту працівників, що відповідають інтересам всіх учасників господарських відносин;



**Рис. 1. Методичні прийоми здійснення економічного аналізу стійкого розвитку діяльності підприємства**

б) отримання максимального економічного ефекту від поліпшення стану навколишнього середовища та соціальної сфери, заощадження природного капіталу і більш повного використання природних та трудових ресурсів.

Ступінь досягнення названих цілей визначається за допомогою показників загального виробничо-економічного, еколого-економічного та соціально-

економічного результатів діяльності підприємства в контексті забезпечення стійкого розвитку. При економічному обґрунтуванні систем природоохоронних заходів повинен дотримуватися комплексний підхід, що пропонує:

а) можливе більш повне охоплення всіх позитивних (а також негативних, якщо вони виникають)

економічних, соціальних та екологічних наслідків, реалізації положень соціальної і облікової політик;

б) можливо більш повне охоплення витрат, пов'язаних із соціальною та екологічною діяльністю підприємства;

в) врахування фактора часу при оцінці витрат і результатів соціальних та екологічних заходів.

Економічна ефективність соціальної та екологічної політики підприємства визначається з метою:

а) встановлення результатів витрат на запобіжні та захисні заходи; б) характеристики фактичної і планованої ефективності витрат на підприємствах; в) прийняття рішень про черговість проведення соціальних та екологічних заходів різних напрямів. Для визначення такої ефективності необхідним є порядок застосування методик економічного аналізу до соціальної та екологічної діяльності. Для цього більш детально розглянемо 2 етап у запропонованому порядку, а саме – надамо характеристику використовуваним методикам економічного аналізу стійкого розвитку діяльності підприємства в розрізі визначених об'єктів на 1-му етапі (рис. 1).

Запропоновані методичні рекомендації дозволять вирішити проблеми управління стійким розвитком підприємства як соціально-еколого-економічної системи. Запропонована методика призначена для визначення стану екологічної та соціальної діяльності підприємства для забезпечення його стійкого розвитку. Дозволяє економічно обґрунтувати підприємствам основні етапи досягнення цілей економічної та соціальної політики, а також оцінити ефективність здійснюваних заходів у сфері охорони навколишнього середовища та соціального благополуччя.

Обґрунтування і прийняття тактичних та стратегічних рішень за результатами проведеного економічного аналізу стійкого розвитку підприємства в відповідності до запропонованого методичного підходу дозволить підвищити ефективність управління господарською діяльністю та виконання цілей економічної і соціальної політики.

Таким чином, розроблена методика економічного аналізу є кінцевим етапом інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері стійкого розвитку, адже запропонований порядок та комплекс методичних прийомів дозволяє комплексно оцінити господарську діяльність підприємства не лише з економічної, але й соціальної та екологічної точки зору.

## 5. Висновки

На основі проведеного дослідження підходів до економічного аналізу та, зважаючи на особливості стійкого розвитку підприємства, з'ясовано зміст економічного аналізу стійкого розвитку - це аналіз економічної, соціальної і екологічної діяльності підприємства, який дозволяє оцінити вплив діяльності підприємства на навколишнє середовище та суспільство, шляхом оцінки ефективності використання ресурсів підприємства для мінімізації екологічної шкоди, максимізації соціальної забезпеченості на основі встановлених причинно-наслідкових зв'язків, результати якого використовуються управлінням для вироблення поточних і перспективних управлінських рішень у сфері стійкого розвитку.

Визначено теоретичні складові економічного аналізу соціальної та екологічної діяльності (мета, завдання, предмет, об'єкт, принципи та методи). Обґрунтовано послідовність проведення економічного аналізу соціальної і екологічної діяльності підприємства: визначення мети, суб'єктів та об'єктів економічного аналізу, збір інформації, попередня перевірка її достовірності, застосування конкретної методики економічного аналізу, узагальнення результатів та їх інтерпретація. Запропонована методика призначена для визначення стану екологічної та соціальної діяльності підприємства для забезпечення його стійкого розвитку. Дозволяє економічно обґрунтувати підприємствам основні етапи досягнення цілей економічної та соціальної політики, а також оцінити ефективність здійснюваних заходів у сфері охорони навколишнього середовища та соціального благополуччя.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Олійник О. В. Стан економічного аналізу в Україні: проблеми адаптивності до інституційних змін / О. В. Олійник // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнар. зб. наук. праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 1(16). – С. 158–169.
2. Олійник О. В. Реалізація економічного аналізу як професійної діяльності: роль в системі управління / О. В. Олійник // Вісник ЖДТУ (Серія: Економічні науки). – 2010. – № 2 (52). – С. 43–46.
3. Пашенцев А. И. Модель экологического анализа деятельности предприятия / А. И. Пашенцев // Экономика Крыма. – 2005. – № 14. – С. 38–60.



## ОБЛІК ОПЕРАЦІЙ З ПЕРЕРОБКИ, СОРТУВАННЯ І ПІДГОТОВКИ ДО ПРОДАЖУ ТОВАРІВ ЗАГОТІВЕЛЬ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

*Анотація.* Охарактеризовано специфіку діяльності заготівельних підприємств, процеси переробки і сортування ними сільськогосподарської продукції. Запропоновано напрями удосконалення організації обліку з переробки, сортування і підготовки до продажу сільськогосподарської продукції.

*Ключові слова:* заготівельні підприємства, облік, сільськогосподарська продукція, переробка, сортування, документування

Makaruk F., Martseniuk R.

## ACCOUNTING OF PROCESSING AND PREPARING FOR SALE TRANSACTIONS OF STOCKING GOODS: ORGANIZATIONAL ASPECT

*Summary.* The special character of the stocking enterprises' activities, the processing development and classification of agricultural production are characterized. The ways of improving the accounting process on processing, sorting out and preparing agricultural production for sale are offered.

*Keywords:* stocking enterprises, accounting, agricultural production, processing, sorting out, documenting

### 1. Вступ

Економічні відносини в умовах ринкової економіки вимагають від заготівельних підприємств не лише ефективної організації закупівель сільськогосподарської продукції і сировини в агроформуваннях і населення, а й ефективного налагодження процесу сортування, переробки і підготовки до продажу заготовленої продукції. Першопричина активізації даних процесів на суб'єкті господарювання – можливість тривалого зберігання і, як наслідок, вихід на ринок при найбільш оптимальному коливанні ціни та попиту на товар, що призводить до отримання значно більшої суми доходу. Проте, здійснення операцій із сортування, переробки та підготовки продукції до продажу зумовлює виникнення відповідних витрат, а це ставить певні вимоги до організації бухгалтерського обліку та якості отримуваної інформації необхідної для управління, що і є метою даного дослідження.

### 2. Огляд досліджень і публікацій з даної теми

Вагомий внесок у розробку теорії й організації бухгалтерського обліку з переробки, сортування та підготовки до продажу заготовленої продукції й сировини внесли вчені Я. М. Баренгольц [1], О. В. Заєць, І. Д. Козак, М. Д. Лебедева, В. А. Левченко [5], П. К. Семенов [11], Н. В. Трушина [12], Н. Г. Уварова та інші. Дослідження діяльності заготівельно-переробних підприємств у ринкових умовах вивчали П. О. Куцик [8, 9], В. О. Озеран [8, 9], В. І. Бачинський, Ю. А. Верига, Р. М. Воронко та інші. Проте, враховуючи сучасні умови господарювання, дані питання потребують подальшого дослідження.

### 3. Специфіка та групування витрат діяльності заготівельних підприємств

Операційна діяльність заготівельних підприємств має свою специфіку, оскільки, об'єднує в собі заготівлю (закупівлі) сільськогосподарської про-

дукції й сировини, її сортування, первинну переробку, зберігання та підготовку до продажу. Відповідно, ведення бухгалтерського обліку має певні особливості, які застосовуються як у промисловості (первинна обробка та переробка продукції), так і в торгівлі (оптовій і роздрібній).

Для належної організації обліку витрат, що пов'язані з сортуванням та переробкою продукції на заготівельному підприємстві, важлива науково обґрунтована їх класифікація та групування. З цією метою використовують такі групування: за місцем виникнення витрат (робоче місце, бригада, зміна, дільниця тощо); за видами продукції; за видами витрат (статті або елементи).

За місцем виникнення витрат облік ведеться залежно від організаційної структури заготівельно-переробного підприємства, за місцями виникнення витрат і центрами відповідальності. За видами чи групами однорідної продукції витрати групують для обчислення її собівартості. Для цього здійснюють групування продукції, яка підлягає сортуванню чи переробці.

Витрати на сортування чи переробку окремого виду продукції поділяються на дві великі групи: перша група – це витрати, які в момент їх виникнення під час сортування чи переробки, можна віднести до конкретного продукту (прямі витрати); друга – якщо немає такої можливості (непрямі витрати).

За результатами дослідження операційної діяльності заготівельно-переробних підприємств, можна стверджувати, що більшість суб'єктів господарювання не обґрунтовано завищують собівартість переробленої продукції, що пов'язано з неналежною класифікацією витрат і списанням корисних зворотних відходів.

Під час групування витрат за їх видами використовується насамперед групування витрат за еле-

ментами: матеріальні витрати (за винятком зворотних відходів); витрати на оплату праці; нарахування внесків на соціальне страхування; амортизація основних засобів; інші операційні витрати. Такий підхід до обліку витрат за видами продукції, яка сортується та переробляється, та економічними елементами, хоча й має важливе значення, але не дозволяє закріпити персональну відповідальність.

#### **4. Організаційні аспекти обліку переробки, сортування та підготовки до продажу товарів заготівель**

Перед заготівельно-переробними підприємствами постає завдання удосконалити процеси сортування і переробки продукції та знизити собівартість всіх її видів, що певною мірою залежить від ефективності організованого обліку витрат на такі операції, як основної функції системи управління підприємством. При цьому, на нашу думку, важливий аспект в організації обліку – це способи переробки сільськогосподарської продукції і сировини та значення окремих структурних підрозділів у даному технологічному процесі.

Процес сортування і переробки продукції здійснюється на підставі письмового розпорядження (наказу) керівника підприємства під контролем матеріально-відповідальної особи (завідувача складу) [9, с. 123]. Сортування заготовленої продукції включає усунення сміття, сортування картоплі, плодів та іншої продукції, калібрування плодів, консервування, перебирання тощо [5, с. 103]. Переробка (первинна обробка) продукції включає засолювання томатів і огірків; квашення капусти і яблук; сушіння фруктів, овочів та ягід; приготування варення; консервування; варіння; маринування грибів, усунення дефектів, виявлених на шкурах, обезжирювання шкір хутрової сировини, розморожування, дезінфекцію, промивку, класування вовни та інше [5, с. 138].

Дослідження показують, що в заготівельних підприємствах відсутня регламентована документація операцій з переробки та сортування сільськогосподарської продукції, яка відповідала б сучасним вимогам щодо надання інформації системі управління, зокрема, в них не зазначається система показників щодо якості продукції.

З метою належної організації обліку передачу продукції на сортування чи переробку доцільно оформляти актом чи видатковою накладною на внутрішнє переміщення.

Кожне окреме сортування слід закінчувати у звітному місяці й оформляти актом на сортування, в якому має відображатись назва продукції, що підлягає сортуванню, підстава для здійснення сортування; інформація про кількісно-сумову оцінку продукції, яка надійшла та вибула із сортування; кількість відходів; природних втрат і їх вартість; види та категорії продукції за якими здійснювалось її сортування. Щодо операцій з переробки продукції, то її слід оформляти відповідним актом. У ньому, необхідно відображати назву та кількісно-сумову оцінку продукції, яка надійшла у переробку, назву і кількісно-сумову оцінку допоміжних мате-

ріалів; вихід готової продукції у відсотках та кількості; кількість відходів, розрахунок заробітної плати працівників, які здійснювали переробку продукції.

Вказані акти з необхідними первинними документами подаються матеріально-відповідальними особами в бухгалтерію не пізніше наступного робочого дня після завершення відповідного процесу. Бухгалтерія підприємства здійснює контроль над правильністю складання актів і відповідністю встановленим нормам виходу продукції, відходів і природних втрат. Перевірені акти затверджується керівництвом заготівельного підприємства і є підставою для відображення даних операцій на рахунках бухгалтерського обліку.

Сільськогосподарська продукція і сировина одержана після сортування оцінюється за цінами, що відповідають новим сортам або новому якісному стану; цінні відходи – за ціною можливої реалізації. Відповідно за цими цінами ведуть і подальший облік розсортованої продукції [5, с. 103–104], а після завершення процесу переробки готова продукція оприбутковується на склад за фактичною собівартістю або продажною вартістю.

Відсутність, на даний час, єдиного підходу до вибору методики обліку витрат вимагає вирішення даної проблеми. В Україні теоретичні засади методології обліку витрат визначені національними стандартами, де не враховано галузеві особливості того чи іншого виду діяльності, що призводить до появи різних підходів до організації бухгалтерського обліку в суб'єктів господарювання.

Так, куплена сільськогосподарська продукція і сировина, яка призначена для реалізації та переробки на заготівельні підприємства надходить на склади й відображається на рахунку 281 „Товари на складі”. З метою отримання інформації для потреб управління щодо руху запасів для підприємств заготівельної діяльності вважаємо за доцільне відкрити у робочому плані рахунків субрахунки другого порядку: 2811 „Товари на складі призначенні для продажу”; 2812 „Товари на складі призначенні для сортування та переробки”; 2813 „Товари на складі, що пройшли переробку”.

Понесенні витрати, які пов'язанні з сортуванням продукції відносять на витрати обігу та відображаються на рахунку 93 „Витрати на збут”. Відповідно, у робочому плані рахунків пропонуємо відкрити субрахунок 933 „Витрати на сортування продукції”, вартість відходів, які неможливо використати в подальшому відображати на субрахунку 949 „Інші витрати операційної діяльності”. Перевищення вартості продукції, яка надійшла після сортування, над вартістю продукції, яка направлена на сортування доцільно відображати на рахунку 719 „Інші доходи операційної діяльності”.

Оскільки переробка є виробничою діяльністю, то в обліку надходження продукції у переробку також можна відображати на рахунку 23 „Виробництво”, з відкриттям відповідного субрахунку 231 „Переробка сільськогосподарської продукції та сировини”. За дебетом рахунку накопичуються витра-

ти, пов'язані з переробкою продукції: вартість продукції і допоміжних матеріалів, витрати на оплату праці, амортизація основних засобів тощо. Сума, акумульована за дебетом рахунку, формує виробничу собівартість переробленої продукції за мінусом відходів і природних втрат. У подальшому, перероблена продукція оприбутковується на субрахунку 2813 "Товари на складі, що пройшли переробку".

### 5. Висновки

Дослідження дають підстави стверджувати, що облік витрат із сортування та переробки сільськогосподарської продукції на підприємстві має бути організований так, щоб інформація, яка надходила б для потреб управління була релевантною, а управлінський персонал мав можливість ефективніше здійснюватиме контроль за цими процесами та отримувати дані про суму витрат на переробку (у розрізі напрямів і статей витрат), які необхідні для визначення собівартості переробленої продукції. Удосконалення діючої організації бухгалтерського обліку, робочого плану рахунків і документування дасть змогу заготівельним підприємствам у режимі реального часу отримувати достовірну інформацію про формування собівартості продукції в процесі сортування, переробки і підготовки до продажу, що сприятиме проведенню аналізу економічної доцільності здійснення ними даних процесів.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баренгольц Я. М. Бухгалтерський облік у сільському господарстві : підручник / Я. М. Баренгольц. – К. : Вища школа, 1991. – 294 с.

2. Дашкевич О. Ю. Облік витрат виробництва плодоовочевої консервної продукції та його удосконалення / О. Ю. Дашкевич // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2009. – 3(46). – С. 138-145.

3. Жук В. М. Наукове забезпечення обліку в системі управління аграрним сектором економіки: теорія і практика : наукова доповідь / В. М. Жук. – К. : Інститут аграрної економіки, 2008. – 90 с.

4. Кудінов Е. О. Особливості управлінського обліку витрат торговельних підприємств / Е. О. Кудінов // Торгівля і ринок України. – 2008. – Вип. 25. – Т. 2. – С. 363–370.

5. Засць О. В. Бухгалтерський облік у заготівельно-переробному комплексі споживчої кооперації : підручник / О. В. Засць, Д. І. Козак, М. Д. Лебедева, В. А. Левченко – К. : Вища школа, 1993. – 302 с.

6. Ловінська Л. Г. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні : монографія / Л. Г. Ловінська, І. Б. Стефанюк. – К., 2006. – 237 с.

7. Мальшакова С. В. Облік у фермерських господарствах / С.В. Мальшакова // Баланс-Агро. – 2009. – № 16. – С. 21–28.

8. Озеран В.О. Бухгалтерський облік у споживчій кооперації : навч. посіб. / В. О. Озеран, П. О. Куцик, А. М. Волошин. – Львів : Вид-во ЛКА, 2008. – 660 с.

9. Озеран В. О. Бухгалтерський облік на ринках споживчої кооперації : навч. посіб. / В. О. Озеран, П. О. Куцик, А. М. Волошин, Н. В. Трушина. – Львів : Вид-во ЛКА, 2010. – 311 с.

10. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики : монографія / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2009. – 260 с.

11. Семенов П. К. Учет заготовок и закупок сельхозпродуктов и сырья : учебное пособие / П. К. Семенов. – М.: Издательство Центросоюза, 1956. – 215 с.

12. Трушина Н. В. Бухгалтерський учет и финансирование заготовок : учебник / Н. В. Трушина. – М. : Экономика, 1982. – 216 с.

# 10. ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ТОРГІВЛІ

УДК 614.8; 572, 023; 006.063

Гримак А. В., Цвайг Х. І.

## СТАНДАРТИЗАЦІЯ ХАРЧОВОЇ ТА ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ – ШЛЯХ ДО БЕЗПЕКИ ХАРЧУВАННЯ

*Анотація.* Впровадження у практику національних та гармонізованих до міжнародних стандартів на харчову продукцію створює реальні можливості для стимулювання виробництва і поставку на ринок безпечних продуктів харчування. При цьому контроль за продуктами харчування є обов'язковою регуляторною процедурою, яка проводиться з дотриманням вимог стандартів з метою захисту прав споживачів та забезпечення гарантій якості. Вимоги до безпеки продуктів харчування набули особливого змісту в зобов'язаннях перед СОТ, учасником якої є Україна. Гармонізація національних стандартів та процедур сертифікації з відповідними міжнародними стандартами, а також впровадження їх у виробництво, дозволяють забезпечити довіру споживачів продуктів харчування до виробників, які випускають якісну, конкурентоспроможну продукцію, що безпосередньо впливає не тільки на пропозицію, а й на попит на ринку.

*Ключові слова:* якість, стандартизація, сертифікація, потреби споживачів, продовольчий підкомплекс

Grymak A., Tsvaig K.

## STANDARDIZATION OF FOOD PROCESSING INDUSTRY AS THE WAY TO NOURISHMENT SAFETY

*Summary.* The application of national and harmonized international standards in food production provides with real possibility for stimulation of production and retail sales of safe nutrition products. However, control of nutrition products is a compulsory regulative procedure that is being realized according to the requirements of standards with the aim of consumers' rights protection and guarantees of quality. The requirements of nutrition products safety have got particular matter in WTO obligations taken by Ukraine. Harmonization of national standards and procedures of certification to corresponding international standards, their inculcation to production allows to ensure trust of the nutrition products consumers to manufacturers which produce qualitative, competitionable production that directly influence not only over supply but demand as well.

*Keywords:* quality, standardization, certification, consumer need, product subcomplex

### 1. Вступ

Якість є важливою складовою ринкової характеристики товару. Одним із ключових економічних завдань у сучасних умовах господарювання є підвищення якості, а, відповідно, і безпечності вітчизняної продукції, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності товаровиробників. На вирішення завдань якості пропонується товарів націлена сукупність таких заходів, як стандартизація, державний нагляд за якістю, організація контролю за продукцією і сертифікація, включаючи системи управління якістю. Найважливішим засобом стабілізації та планомірного покращення асортименту та якості продукції є стандартизація. Особливістю її впровадження на виробництві повинно стати заохочення вітчизняного виробника до добровільності застосування стандартів. При цьому важливим елемен-

том впливу на якість стає сертифікація продукції, що дозволяє підтвердити її відповідність визначеним стандартам. Все це вимагає відстеження як саме впровадження стандартів і сертифікації продуктів харчування впливає на ефективність цілісної системи управління якістю продукції.

При виробництві, зберіганні і реалізації продуктів харчування повинен функціонувати механізм оцінки та контролю якості не лише за продуктами харчування, а й за кормами, якими годують тварин, тваринною чи рослинною сировиною, з якої виготовляються продукти харчування, процесом реалізації. Якісна оцінка не повинна бути спрощеною, тобто здійснюватись за вибраними виробником показниками, вона повинна включати і показники якості й безпечності харчових добавок, залишків ветпрепаратів та пестицидів, мікробіологіч-

них показників відповідності технологічних параметрів і т. ін. При цьому вітчизняні стандарти повинні забезпечити не лише підвищення якості продукції і безпеки харчування, а й виконувати захисну функцію національного споживача від неякісного імпорту [6]. Тому виникає необхідність підтвердження ефективності сертифікації продукції харчування, якою регламентуються зобов'язання і відповідність по якості та безпечності продукції, що надає їй більшого попиту на ринку, а, відповідно, й авторитету та визнання виробнику. Метою дослідження було узагальнити стандарти, які регламентують виробничу практику з випуску якісних і безпечних продуктів харчування, встановлюють вимоги та рекомендації до методів контролю якості продукції, управлінських процесів на виробництві, технологій, що впливають не тільки на якість та безпечність продукції, а і на задоволення потреб споживачів.

## **2. Аналіз останніх досліджень**

Питанням вдосконалення системи управління якістю продуктів харчування присвячено роботи таких вчених, як А. М. Лисенко [3], Б. Й. Пасхавер [4], П. Т. Саблук [7], Р. І. Тринько [8] та інших. Проте, цілий ряд питань, що представляють чинники та умови, які найсуттєвіше впливають на рівень якості продукції і безпеки харчування, а також розробка, впровадження і сертифікація систем управління якістю продукції, потребують детальнішого висвітлення.

## **3. Напрями впровадження системи управління якістю на вітчизняних підприємствах**

Проблема оптимізації і підвищення якості та безпеки продуктів харчування вирішується на основі поєднання і використання інформації про потреби, товари, споживчу цінність, ефективність виробництва. Для виробників продукції підвищення якості проявляється у кращому використанні ресурсів, скороченні втрат від переробки, зростанні доходів від реалізації продукції підвищеної якості. Так, результати проведеного соціологічного дослідження 450 товаровиробників і переробників продукції м'ясного скотарства засвідчили, що якість виробленої ними продукції найсуттєвіше впливає на величину попиту (22,5 % опитаних) після рівня купівельної спроможності споживачів (52%) та високої ціни на продукцію (25,4 %). Для споживачів продукції гарантії безпеки харчування проявляються у забезпеченні продукцією високої якості за прийнятними цінами, у розширеному й оновленому асортименті. Проведене опитування споживачів і покупців м'ясних виробів дозволяє зробити висновок, що основними чинниками обмеженого попиту на м'ясні вироби є висока ціна (54,7 % опитаних 250 респондентів), незадовільна якість продукції (19,4 %) і вузький асортимент продукції (6,1 %). Решта скарг стосується незадовільного санітарного стану місць продажу продукції, неналежного обслуговування торговельним персоналом, важкодоступності і т. д.

Слід зауважити, що для задоволення потреб споживачів і забезпечення безпеки харчування в сучасних умовах уже недостатньо підтримувати лише якість кінцевої продукції, а необхідно встановлювати вимоги до усіх елементів, що її забезпечують, тобто впроваджувати систему управління якістю.

Провідні вітчизняні підприємства продуктового ланцюга при сертифікації продукції на відповідність національним і міжнародним стандартам орієнтуються на три основні напрямки впровадження системи управління якістю. Це розробка нормативної документації на продукти харчування, що відповідає гармонізованим стандартам із міжнародними з їх впровадженням у практику виробництва. Даний напрямок пов'язаний з прямим державним регулюванням продовольчого ринку [3]. Другий напрямок пов'язаний із удосконаленням системи управління якістю і приведення її у відповідність до діючих міжнародних стандартів, звичайно із врахуванням специфіки конкретної галузі продовольчого напрямку. Цей напрямок дозволяє домогтися упорядкованості діяльності підприємств. У свою чергу, перший і другий напрямки підсилюють процес менеджменту. Він спрямований на поліпшення якості і безпечності продукції, яка виробляється і постачається на ринок харчових продуктів. Третій напрямок є більш складним. Він вимагає створення умов для функціонування системи якості, яка базується на стандартизації і сертифікації продукції. А це вказує, що рівень виробництва продукції повинен відповідати вимогам споживачів. Цей напрямок дозволяє отримати найбільшу ефективність від впровадженої системи управління якістю і є сприятливим у повному обсязі для підприємств, які будують свою роботу з орієнтацією на якісну продукцію.

## **4. Ефективність підприємств харчової та переробної промисловості за умов стандартизації виробництва**

Знання і робота із стандартами в умовах ринку дозволяє підприємствам ефективно здійснювати свою діяльність, уникати непередбачених затрат, мати визнання за випуск продукції високої якості. Все це формує гарантії виробника виробляти та поставляти на ринок якісну і безпечну продукцію. Підприємства продовольчого напрямку ПФ "Білаки", ТзОВ "Барком", ЗАТ "Дрогобицький м'ясокомбінат" Львівської області, які виробляють продукти із м'яса у широкому асортименті мають розроблені свої критерії гарантій по відношенню до якості сировини, контролю її якості, технології переробки та якості готової продукції. І використовують вони свої гарантії при постачанні продукції споживачам, зводячи нанівець різні ризики щодо якісних характеристик продовольчих товарів. Кваліфіковане відстеження складових гарантій якості і безпечності продукції забезпечують виробникам продукції і відповідний захист.

Разом з тим, не слід виключати того, що навіть при досконалій організації виробництва харчових продуктів можуть виникати певні "ризики", які можуть впливати на якість продукції. За таких умов треба бути професійно готовими і мати відповідний технологічний ресурс для усунення або мінімізації невідповідностей безпосередньо у ході виробництва. Така робота буде більш ефективною, ніж виявлення невідповідностей уже у процесі контролю готової продукції, призначеної для відправки споживачу.

ПФ "Білаки" з багатьох питань організації виробництва наближаються до належної виробничої практики. Колектив підприємства у своїй діяльності ставить чіткі цілі, а саме:

- співпраця із споживачами продукції, задоволення їх потреб з якості м'ясних виробів;
- випуск конкурентоспроможної продукції за показниками якості, безпечності й екологічної чистоти;
- активна участь на ринку, утвердження авторитету підприємства;
- створення для колективу належних умов праці, що впливає на якість і продуктивність роботи.

І дуже важливе завдання, над яким постійно працює керівництво підприємства, – це перебудова психології працюючих та модернізація виробництва до вимог сьогодення. На підприємстві створюються умови для постійного самовдосконалення і навчання персоналу.

Підприємство ТзОВ “Барком” має мережу фірмових магазинів практично в усіх областях України. Понад 90 % виробленої власної продукції реалізується через фірмову торгівлю. За таких умов збуту продукції підприємство гарантує її якість.

Діяльність ПФ “Білаки”; ТзОВ “Барком” спрямована на задоволення споживачів якісною продукцією, розширення сегменту ринку, плідну співпрацю із виробниками сировини, які інтегруються із названими підприємствами. Утвердження гарантій якості і безпечності продукції сприяє й тому, що на кожне робоче місце визначені конкретні критерії кваліфікаційних вимог, які враховують й обізнаність працюючих з новими технологіями виробництва харчових продуктів. Тому основні спеціалісти постійно навчаються управлінню персоналом, менеджменту, маркетингу, який дає відповіді практично на всі питання ринкових відносин, а також вивчення й адаптацію стандартів до умов свого підприємства. Це змінило відношення працівників до вдосконалення виробництва.

### **5. СОТ й об’єктивні передумови стандартизації продовольчого підкомплексу України**

Відповідно до Указу Президента України “Про заходи щодо розвитку продовольчого ринку та сприяння експорту сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів”, на підприємствах харчової та переробної промисловості активізувалась робота по впровадженню стандартів, у тому числі і гармонізованих до міжнародних.

Із вступом України в СОТ відкриваються сприятливі можливості для удосконалення стандартизації у продовольчому підкомплексі, у тому числі і в сфері міжнародної стандартизації. При цьому важлива роль відводиться відповідності продовольчих товарів, які випускаються вітчизняними підприємствами, світовому конкурентоспроможному рівню. Стає зрозумілим і те, що практична реалізація таких можливостей пов’язана з активним використанням досягнень науки та передового досвіду. Саме міжнародні стандарти і, гармонізовані до них, національні на сучасному етапі розвитку економічних відносин відображають науковий і технічний досвід різних країн, який стає доступним для впровадження на підприємствах продовольчого підкомплексу України. Ця робота мала б здійснюватись наступним чином. На всіх стадіях технологічного циклу конкретної продукції доцільно проводити роботи, пов’язані із дослідженням, оцінкою її якості в порівнянні з аналогічною продукцією, яка випускається в інших країнах. Щоб запобігти випуску

продукції, яка не користується попитом необхідно обов’язково враховувати вимоги стандартів, які є основою оцінки відповідності продуктів харчування при їх сертифікації.

Необхідним у забезпеченні безпеки харчування є і відстеження економічної доступності якісних продовольчих товарів, їх належне виробництво і використання. У цьому необхідно виділити наступні пріоритети:

1. Доступність якісних, безпечних продуктів харчування.
2. Менеджмент: впровадження його принципів у галузі виробництва продовольчих товарів.
3. Якість: підвищення професійного рівня працюючих і перехід від контролю якості до гарантованого забезпечення якості.
4. Розробка сучасних проектів і технологічних рішень з випуску якісних, безпечних продуктів харчування.
5. Навчання спеціалістів з орієнтацією їх на розробку і впровадження сучасних програм (проектів) з виробництва якісних, безпечних продуктів харчування у широкому асортименті.

За останні роки ринок продовольства пройшов шлях від дефіциту до насичення. До переліку харчових продуктів, які підлягають обов’язковій сертифікації в Україні належать: харчові суміші, плоди та ягідні консерви, консерви овочеві, овочево-плодові, овочево-м’ясні, консерви м’ясні, продукти молочні, у т.ч. сухі для дитячого харчування, продукти молочні згушені, сири сичужні тверді, напівтверді, масло вершкове, вершкове-рослинне, маргарини, олії харчові різні, цукор-пісок, шоколад, цукерки, цукристі кондвироби, борошняні кондвироби, консерви плодові, ягідні, цитрусові, соки, напої, консерви рослинні, соуси, приправи, спеції, води мінеральні, ковбаси копчені, напівкопчені, варені, сирокочені, сиров’ялені, продукти із свинини, яловичини, м’яса інших тварин та птиці, консерви м’ясні і м’ясорослинні, риби, концентрати харчові [5]. Якісні показники цих продуктів регламентують понад 250 діючих в Україні ДСТУ, ГСТУ, СОУ, ТУУ, практично половина з яких гармонізовані до вимог міжнародних стандартів, які закладені в процедури системи управління якістю продукції. Самі ж вимоги до систем управління якістю установлені в гармонізованому стандарті ДСТУ / ISO ІЕС 17025:2006:9001:2009. Цей стандарт розроблено і введено у дію із урахуванням принципів управління якістю продукції, сформульованих в ISO 9000. Сьогодні в Україні є достатня база нормативних документів, регламентуючих параметри виробництва якісних харчових продуктів. І не тільки. Стандарти мають стати складовою при формуванні стратегії підприємства в частині впровадження нових технологій, методів контролю якості, удосконалення системи управління якістю, реконструкції виробництва до сучасного рівня, технічного і технологічного оснащення і т. д. А також враховувати, що робота із споживачем — це складний діалектичний процес. Тільки якісні продукти харчування задовольняють запити споживачів і захист їх прав.

### **6. Висновки**

Проведене дослідження дозволяє зробити декілька висновків:

- безпека харчування базується на чіткому дотриманні стандартів на виробництво якісних продовольчих товарів.

- стандартизація виробництва безпечних продовольчих товарів є складовою системи управління підприємств, що орієнтує їх на ефективне функціонування, одержання прибутку від реалізації якісної, безпечної продукції харчування і задоволення запитів споживачів. Стандарти, в тому числі гармонізовані до міжнародних, результативно впливають не тільки на технологічні процеси, а й на управлінські функції. Впровадження стандартів у виробництво дозволяє своєчасно усувати невідповідності й недоліки в організації виробництва та дистрибуції.

- на сертифікованих підприємствах підвищується відповідальність персоналу за випуск якісної і безпечної продукції, поліпшується управління виробництвом завдяки стандартизації технологічних операцій, виробничих процесів, поліпшення співпраці між керівниками і спеціалістами всіх рівнів, а також між виробниками і споживачами продуктів харчування.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гримак А. В. На порядку денному – впровадження стандартів ISO / А. В. Гримак // Науково-технічний бюлетень інституту біології тварин і ДНДКІ ветпрепаратів та кормових добавок. – Львів, 2006. – Випуск 7. – № 3,4. – С. 314-316.

2. ДСТУ ISO 9001:2009 “Системи управління якістю” // Київ, Держспоживстандарт України. – 2009. – 26 с.

3. Лисенко А. М. державне регулювання ринку молочної продукції та основні напрями його удосконалення / А. М. Лисенко // Економіка АПК. – 2002. – №1. – С. 100-103.

4. Пасхавер Б. Современное состояние продовольственной безопасности / Б. Пасхавер // Экономика Украины. – 2006. – № 4. – С. 43–50.

5. Перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні // Київ, Держспоживстандарт України, 2005. – 113 с.

6. Про заходи щодо розвитку продовольчого ринку та сприяння експорту сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів: Указ Президента України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.zakon1.rada.gov.ua](http://www.zakon1.rada.gov.ua)

7. Ринкова трансформація економіки АПК. – Ч.2: Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / за ред. П. Т. Саблука. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 754 с.

8. Тринько Р. І. Продовольча безпека: аналітична діагностика: монографія / Р. І. Тринько. – Львів, 2010. – 168 с.

9. Управління якістю по ДСТУ ISO / ІЕС – 17025:2006.

10. Управління якістю по МС ISO 9001 / 9004, 2000 “Етап на шляху до Європейського ринку”, 2000. – 9 с.

УДК 336.717.8

Прицюк Л. А.

## НАПРЯМИ ТА МЕХАНІЗМИ СПІВПРАЦІ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ТА ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ НА АВТОМОБІЛЬНОМУ РИНКУ

*Анотація.* Пропонується комплексна форма співпраці автомобільних посередників з фінансовими партнерами, застосування якої має на меті як удосконалення економіко-організаційного механізму діяльності самих посередників, так і вирішення задач, які постають перед фінансовими партнерами.

*Ключові слова:* дистрибутор, дилер, фінансові посередники, співпраця, партнерські взаємовідносини

Prytsyuk L.

## DIRECTIONS AND MECHANISMS OF COLLABORATION OF SPECIALIZED TRADE AND FINANCIAL MEDIATORS IN THE AUTO MARKET

*Summary.* The integrated form of cooperation of car brokers with financial partners is suggested, with the aim of improvement of both economic and organizational mechanisms of the mediators' activity and solution of the problem faced by the financial partners.

*Keywords:* distributor, dealer, financial mediators, collaboration, partners relations

### 1. Вступ

Основою для взаємодії фінансових та автомобільних посередників є передусім їхні спільні цілі та інтереси. Такими цілями провідні вчені [1] вважають забезпечення прибуткової діяльності та зрос-

тання відповідних показників у майбутньому, збільшення частки ринку, підвищення конкурентоспроможності. Роль фінансового сектору надалі зростатиме, оскільки саме це призводить до „...формува-

ння основ економічного піднесення та зростання внутрішнього валового продукту” [1].

Посередники автомобільного ринку задля зростання обсягів реалізації продукції зацікавлені у постійній співпраці з банківськими установами, лізинговими і страховими компаніями. Забезпеченню продуктивної діяльності між спеціалізованими на торгівлі автомобілями торговельними посередниками та фінансовими посередниками сприятиме створення інформаційно-аналітичних центрів, які можуть бути як самостійними одиницями, так і входить до структури посередників автомобільного ринку.

Тому необхідним та актуальним є вивчення питань, що стосуються власне взаємодії цих суб'єктів спеціалізованого ринку, змісту й елементів організаційно-економічного механізму та принципів їх взаємодії.

Метою даної статті є напрацювання ефективного механізму співпраці між посередниками автомобільного та фінансового ринку в інтересах споживачів шляхом створення інтегрованої електронної інформаційної системи.

Основними завданнями статті є дослідження суб'єктів ринку фінансових посередників, зокрема, лізингових, страхових компаній та банківських установ з питань співпраці з автомобільними дистрибуторами та дилерами; визначення їхнього рейтингу за різними показниками; окреслення Критеріїв оцінки фінансових посередників; розробка структури електронної інформаційної системи та економіко-організаційного механізму співпраці фінансових та автомобільних посередників на спеціалізованому ринку.

Інформаційна база дослідження сформувалась у процесі вивчення, аналізу та узагальнення інформації, представленої на офіційних сайтах державних регуляторів (НБУ, Держфінпослуг) та на офіційних сайтах фінансових посередників. У статті проаналізовано основні літературні джерела з даної тематики, здійснено аналіз змісту та особливостей діяльності фінансових посередників, які представлені на автомобільному ринку, запропоновано ефективний механізм співпраці між посередниками автомобільного та фінансового ринку, виходячи із інтересів споживачів, шляхом створення інтегрованої електронної інформаційної системи.

## **2. Огляд літературних джерел**

Діяльність фінансових та торговельних посередників є предметом дослідження науковців як у вітчизняній, так і в зарубіжній економічній науці. Зокрема, І. О. Школьник та А. Ю. Семенов [1, с. 83-93] досліджують вплив фінансових посередників на реальний сектор економіки, А. В. Грилицька та І. М. Гуриченко [4, с. 94-97], О. В. Мороз і Р. Ю. Заглада [6] визначають особливості розвитку лізингу в сучасних умовах, М. В. Рисін [14, с. 74-75] визначає фактори, що впливають на поведінку суб'єктів довгострокового кредитування. А. А. Гордєєв та В. С. Харченко [15, с. 109-110] розглядають орієнтований на банківські установи механізм співпраці споживачів і банків щодо вибору й аналізу пропонованого банківського продукту з креди-

тування. Д. Твердохлібова [9, с. 43-55] описує процес у використанні методик оцінки фінансового стану банківської системи України. Однак, вищевказані дослідження були зорієнтовані передусім на сферу діяльності конкретного фінансового посередника та не розглядали механізми їхньої співпраці з торговельними посередниками, зокрема – на спеціалізованому автомобільному ринку.

## **3. Аналіз діяльності фінансових посередників на автомобільному ринку**

Співпраця автомобільних дистрибуторів та дилерів з фінансовими партнерами має на меті як удосконалення економіко-організаційного механізму діяльності посередників, так і вирішення задач, які постають перед фінансовими партнерами. Фінансовими посередниками є банківські і небанківські установи, зокрема: „...банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг, а у випадках, прямо визначених законом, — інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг” [3]. У співпраці з фінансовими посередниками зацікавлені як автомобільні посередники, так і самі учасники фінансового ринку, оскільки це дозволяє їм спрямовувати залучені та запозичені кошти до споживачів. Ігнорування такої співпраці призводить не лише до скорочення доходів кожної зі сторін, а й впливає на розвиток автовиробництва загалом.

В Україні зареєстрована така кількість фінансових посередників:

- комерційних банків, які здійснюють діяльність на основі ліцензії НБУ – 176 (станом на 01.01.2011 р.);
- лізингових компаній – 100 (станом на 01.01.2010 р.);
- страхових компаній – 451 (станом на 01.10.2010 р.), з них 381 таких, що здійснюють види страхування інші, ніж страхування життя.

Комерційні банки вже тривалий час співпрацюють з автомобільними дистрибуторами та дилерами на основі партнерських угод.

Ринок лізингових послуг в Україні знаходиться у стадії становлення, незважаючи на те, що прийняття Закону України „Про лізинг” відбулося ще в 1997 р. Лізингові компанії, які займаються автолізингом в Україні створюються переважно банками та автомобільними дистрибуторами, у той час, як у розвинених країнах світу операціями з лізингу займаються спеціалізовані компанії. Сьогодні достовірна інформація про діяльність лізингових компаній недоступна широкому загалу, зокрема й тому, що немає розробленої форми статистичної форми звітності для визначення обсягу лізингу [4; 5]. В той же час, на думку О. В. Мороз та Р.Ю. Заглади, лізинг може становити альтернативу банківському кредитуванню, оскільки він є ефективним інструментом для розвитку як середнього, так і малого бізнесу [6].



## Критерії, які враховуються під час вибору фінансових посередників

Лізингові компанії	Страхові компанії	Банки
лізинговий портфель	власний капітал компанії	власний капітал банку
вартість активів, переданих у лізинг	розмір страхових виплат компанії	розмір активів
розмір лізингових платежів	дотримання визначених нормативів	дотримання визначених нормативів
рейтинг компанії	розмір страхових премій компанії	якість кредитного портфеля
умови лізингу	рівень страхових премій	ціна кредиту
доступність інформації щодо компанії	рейтинг компанії	умови кредитування (перший внесок, термін)
якість управління та обслуговування	умови страхування	рейтинг банку
	плинність клієнтів	види забезпечення
	якість управління та обслуговування	якість управління та обслуговування
		оцінка фінансового стану

Для прийняття рішень щодо вибору між фінансовими, страховими або лізинговими посередниками з метою подальшого залучення їх до процесів реалізації автомобілів важливо більш глибоко вивчити інформацію щодо відповідних суб'єктів. Слід зазначити, що інформація про напрями діяльності, види банківських продуктів та послуг, процентні ставки, розмір комісійних, показники діяльності, форми звітності фінансових посередників є доступними для проведення аналізу. Причому, ці дані можна отримати з різних джерел: інформація про господарську діяльність, фінансові результати, розміри власного капіталу, активів та зобов'язань комерційних банків оприлюднюються Національним банком та Асоціацією українських банків, квартальна та річна звітність – Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, відомості про банківські продукти, тарифи, акції, умови надання послуг – комерційними банками.

В той же час, доступ до інформації про діяльність лізингових та страхових компаній в Україні є обмеженим. Державна комісія з регулювання ринку фінансових послуг в Україні, яка керується у своїй діяльності „Положенням про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг”, затвердженим КМУ від 3.02.2010 р. за №157 [2], має вирішувати, зокрема, такі завдання: розробляти стратегію розвитку фінансових послуг, захищати права споживачів фінансових послуг, аналізувати стан ринку фінансових послуг, вести державний реєстр страховиків (перестраховиків). Проте, отримання навіть загальної інформації про страхові компанії, а саме реєстру страхових компаній, звітів про їхню діяльність, фінансових результатів діяльності від Державної комісії, у тому числі на офіційному сайті, не представляється можливим. До загального доступу пропонується лише інформація про страхових брокерів та загальні підсумки розвитку ринку фінансових послуг, що свідчить про недостатню прозорість діяльності зазначеної державної устано-

ви і ускладнює аналіз у розрізі визначеного дослідження.

Тому спеціалізовані торговельні посередники вимушені проводити самостійні дослідження з метою формування відповідної інформаційної бази щодо масиву таких посередників для подальшої співпраці з окремими з них. На нашу думку, співпраця спеціалізованих торговельних посередників на автомобільному ринку з фінансовими, страховими та лізинговими посередниками повинна починатись з визначення критеріїв підбору партнерів (табл. 1).

Такі показники, як розмір власного капіталу, розмір активів, страхових премій та дотримання визначених нормативів надають змогу провести загальний аналіз фінансового стану посередника, визначити його місце на ринку фінансових послуг. Дослідження якості кредитного портфеля, насамперед встановлення частки простроченої заборгованості у загальній сумі кредитної заборгованості, дозволяє визначити кредитну політику банку.

Однією з найважливіших складових оцінки банку, яка передусім впливає на прийняття рішення потенційним позичальником щодо отримання кредиту, є визначення вартості надання послуги. Так, ціна кредиту включає: процентну ставку, комісійні, які можуть сплачуватись одноразово під час отримання коштів та передбачатись угодами щомісячно, а також визначатись фіксованою сумою, або становити певний процент від розміру кредиту. Розмір процентної ставки за кредитною операцією часто залежить від суми першого внеску, оскільки дозволяє банкам враховувати ризики, які можуть виникнути внаслідок неповернення кредиту позичальником, який не має змоги сплатити перший внесок у великій сумі.

Національний банк України щоквартально оприлюднює інформацію про основні показники діяльності банків та відповідно до цього визначає рейтинг банків за капіталом, активами, пасивами та фінансовими результатами. Найкращими є показники

сімнадцяти комерційних банків, які входять до першої групи комерційних банків України. В той же час, нами визначений рейтинг комерційних банків за активами та умовами кредитування купівлі автомобілів (табл. 2).

ним дистрибуторам та дилерам потрібно залучати ті банківські установи, які реально спроможні забезпечувати автокредитування, а значить – мають стійкий фінансовий стан. З метою проведення діагностики фінансового стану конкретних банків на

Таблиця 2

**Рейтинг Українських банків за активами та умовами автокредитування\***

Назва банку	Рейтинг банку за активами	Рейтинг банку за умовами автокредитування	Умови автокредитування		
			Процентна ставка	Комісійні	Розмір першого внеску
ПриватБанк	1	19	20,4	-	від 15%
Укрексімбанк	2	21	23,0	1,2%	від 50%
Ошадбанк	3	16	19,5	150,0грн.	від 35%
Райффайзен Банк Аваль	4	13	12,95	1,9%	від 30%
УкрСиббанк	5	20	17,5	2,5%	від 30%
Укрсоцбанк	6	5	8,8	2,3	20-29,99%
Промінвестбанк	7	не займається автокредитуванням			
ВТБ	8	14	13,49	2,99%	від 15%
Альфа Банк	9				
ОТП Банк	10	2	6,99	2,5%	75%
Банк Надра	11	не займається автокредитуванням			
Банк Фінанси і кредит	12	23	23	2,0	від 25%
ПУМБ	13	4	12,5	-	від 70%
Брокбізнесбанк	14	22	20,5	2,99%	30,0-50,0%
Кредитпромбанк	15	18	17,0	1,75%	від 20%
Банк Форум	16	12	16,2	1,0%	20,0-39,0%
Укргазбанк	17	17	16,2	2%	від 25%
Кредобанк	37	3	11,99	-	від 50%
Астра Банк	72	6	9,5	2	від 20%
Банк Кіпру	85	7	7,99	2,99	від 30%
Фольксбанк	50	8	5	0,45 щомісячно	від 25%
Правекс-Банк	34	9	17	-	від 25%
Всеукраїнський банк розвитку	149	10	17,28	0,78 щомісячно	від 20%
Ерсте банк	24	11	13,99	2,0%	від 60%
Київська Русь	36	15	16	1,99%	від 50,01%
Плюс Банк	125	1	10,9	400,0 грн.	Від 20%

\* Джерело: Складено за даними [7; 8]

Як видно з табл. 2, дані рейтингу НБУ не співпадають з авторським рейтингом банків за умовами кредитування. Так, перше місце НБУ визначає за ПАТ „Приватбанк”, у той час як за умовами кредитування завдяки процентній ставці 20,4% він посідає лише 19 місце.

Натомість ПАТ „Плюс банк” за капіталом, активами, пасивами та фінансовим результатом знаходиться на 125 місці з 176 банків, а за умовами автокредитування посідає першу сходинку, оскільки пропонує, хоч і не найнижчу процентну ставку, однак фіксовану суму комісійних. До того ж, до переліку банків першої групи входить рефінансований ПАТ „Комерційний банк „Надра”, у якому з метою його фінансового оздоровлення вже тривалий час працює тимчасова адміністрація, а перспективи його стабілізації досі лишаються непевними.

Для ефективної торговельної діяльності на спеціалізованому автомобільному ринку автомобіль-

наявність кризових явищ, на наш погляд, доцільно використовувати методику, запропоновану Д. Твердохлібовою. Застосування даної методики не вимагає складних розрахунків, а дозволяє використовувати як індикатори фінансового стану банку визначені автором показники статистичної звітності. Методика розрахунків зводиться до підсумовування балів за визначеними критеріями на основі поведінки індикаторів [9].

У кредитних угодах банки можуть передбачати обов’язкове страхування автомобіля та страхування життя позичальника. Переважна кількість банків визначають своїми партнерами певні страхові компанії, наводячи їхній перелік в угодах. Така практика звужує свободу вибору позичальником страхової компанії, порушує законні права споживачів та не сприяє вільній конкуренції на ринку страхових послуг, а це, в свою чергу, не призводить до покращення

щення роботи компаній та зниження ними страхових платежів.

З поміж основних критеріїв, які пропонується використовувати для визначення найбільш прийнятної страхової компанії, є власний капітал, розміри страхових премій і виплат та рівень виплат. Аналіз страхового ринку в Україні здійснюється передусім Лігою страхових організацій України. За даними цієї організації страхові премії з автострахування КАСКО та страхування цивільно-правової відповідальності складають найбільшу частку всіх валових страхових премій і становлять 25% [10].

Рейтинг провідних страхових компаній з автострахування наведено у табл. 3.

вання лізинг виявився єдиним доступним інструментом купівлі транспортних засобів, хоча вартість лізингових послуг є дещо вищою кредитних. В Україні лізинг серед фізичних осіб сьогодні не користується попитом, однак для юридичних осіб має беззаперечні переваги, оскільки дозволяє „не відволікати значні фінансові ресурси” у випадку купівлі великого парку автомобілів [12, с. 229]. Певною перевагою лізингу є й те, що оформити угоду можна як на новий автомобіль, так і та той, що був у користуванні.

У процесі вибору оптимальної лізингової компанії нами пропонується оцінювати лізинговий портфель компанії, вартість активів, переданих у

Таблиця 3

**Рейтинг провідних двадцяти Українських страхових компаній з автострахування за 9 місяців 2010 року**

Найменування страхової компанії	Страхові виплати		Страхові премії		Рівень страхових виплат	
	Рейтинг	тис грн	Рейтинг	тис грн	Рейтинг	%
Оранта	1	227645,1	1	394765,1	13	57,67
Дженералі гарант	2	197014,7	4	216131,7	4	97,15
Українська страхова група	3	182821,9	3	241949,0	6	75,56
Аха	4	176162,0	2	379605,0	16	46,4
Інго Україна	5	132959,5	5	181094,2	7	73,42
Провідна	6	102363,2	6	171540,9	12	59,67
Княжа	7	81065,7	11	97448,3	5	83,19
Сг тас	8	78331,6	9	129508,0	11	60,48
Просто-страхування	9	70772,5	12	97152,7	8	72,85
Універсальна	10	69706,7	8	141721,0	15	49,19
Кредо-класік	11	60255,3	7	171203,9	19	35,19
Аска	12	48206,8	14	68653,4	9	70,22
Українська пожежно-страхова компанія	13	37558,6	10	118473,0	20	31,7
Вусо	14	36805,5	16	54501,5	10	67,53
Allianz Україна	15	36247,1	20	24088,2	1	150,48
Індіго	16	35761,8	19	27070,3	2	132,11
Альфа-гарант	17	32413,9	18	31038,0	3	104,43
ПЗУ Україна	18	30312,8	13	70484,0	18	43,0
Альфа страхування	19	29146,4	15	63341,0	17	46,01
Європейський страховий альянс	20	27404,5	17	50001,4	14	54,8

*Джерело:* Складено за даними журналу „Insurance Top” [11]

Аналіз наведених даних доводить, що деякі провідні страхові компанії („Оранта”, „Аха”, „Українська пожежно-страхова компанія”, „Провідна”) мають високий рейтинг за розмірами страхових виплат і страхових премій, однак значно нижчий – за рівнем виплат. Натомість такі компанії, як „Allianz Україна”, „Індіго”, „Альфа-гарант” демонструють високий рейтинг саме за рівнем виплат у разі настання страхового випадку.

З усіх видів лізингу в Україні найбільш розповсюдженим є лізинг транспортних засобів. Частка лізингових угод протягом 2009-2010 рр. зростає, незважаючи на те, що кількість проданих автомобілів різко скоротилась. Це спричинено тим, що за умов згорання банківських програм з автокредиту-

лізинг за визначений період та розмір лізингових платежів. Дані табл. 4 засвідчують фінансові можливості компаній та інтенсивність розвитку автолізингу протягом 2010 р. Аналіз вказує на те, що компанії, які спирались на фінансову підтримку банківських установ, втрачали зайнятий раніше сегмент ринку, поступаючись компаніям, які представляли безпосередні інтереси виробників. Зокрема, на фоні високих показників відношення вартості активів, переданих у лізинг у 2010 р. до лізингового портфеля у компаній „Ілта”, „Авіс Україна”, „ІНГ”, „Лізинг Україна”, спостерігається повне припинення діяльності у напрямі автолізингу в компаній „Ерсте Груп Імморент Україна” та „Українська Лізингова Компанія”.

## Рейтинг лізингових компаній за результатами 2010 року

Найменування лізингової компанії	Лізинговий портфель		Вартість активів, переданих у лізинг у 2010 році		Відношення вартості активів, переданих у лізинг у 2010 р. до лізингового портфеля, %
	Рейтинг	тис грн	Рейтинг	тис грн	
ВТБ Лізинг Україна	1	5 230271,7	6	141 560,9	2,7
УніКредит Лізинг	2	1 462600,0	2	326 200,0	22,3
ІНГ Лізинг Україна	3	1 420000,0	1	387 420,0	27,3
Райффайзен Лізинг Аваль	4	1 329858,0	7	103 078,0	7,8
Хюпо Альпе-Адриа-Лізинг	5	796782,6	12	37 684,6	4,7
Євро Лізинг	6	429491,6	11	40 527,2	9,4
Ерсте Груп Імморент Україна	7	353489,0	17	0	0
ВіЕйБі Лізинг	8	328140,0	8	101 830,0	31,0
СГ Еквіпмент Лізинг Україна	9	317414,6	16	616,7	0,2
ALD Automotive/ Перша лізингова компанія	10	294600,0	5	151 600,0	51,5
Сканія Кредит Україна	11	238675,5	13	37 063,8	15,5
Порше Лізинг Україна	12	229830,1	3	228 884,4	99,6
Українська Лізингова Компанія	13	193507,0	18	0	0
Ілта	14	174771,7	10	81 277,7	46,5
Кредит Європа Лізинг	15	145628,5	15	15 137,9	10,4
Авіс Україна	16	132400,0	9	99 800,0	75,4
УКЮ Банк Лізинг	17	84 286,8	14	17 166,9	20,4

Джерело: Складено за даними асоціації об'єднання лізингодавців [13]

Слід зазначити, що вартість лізингових платежів, які пропонуються лізинговими компаніями, суттєво різняться. Вартісний розподіл лізингових платежів асоціація об'єднання лізингодавців представляє таким чином: 72% складає сума, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу, 22% платежів як винагорода лізингодавцю за отримане у лізинг майно, 5% компенсація відсотків за кредитом, 1% - інші суми, передбачені угодою. Лізингові компанії, створені виробниками автомобілів, як правило, пропонують нижчий розмір платежів, у першу чергу для акційних автомобілів.

У табл. 5 наведені дані лізингових платежів тих компаній, які її оприлюднюють на власних офіційних сайтах. Інформацію щодо умов оформлення лізингу компаніями, які не представлені в табл. 5, можна отримати лише під час особистих контактів.

Отже, для вивчення банків, страхових та лізингових компаній, які залучатимуться до партнерських схем, слід здійснювати моніторинг щодо відповідності вищезазначеним критеріям з метою подальшого використання у комерційній діяльності.

## Складові і розміри лізингових платежів окремих компаній

Найменування лізингової компанії	Перший внесок, %	Процентна ставка, %	Одноразова комісія, %	Термін, місяці
УніКредит Лізинг	30-50	0-9,5	1,3-2	13-60
Райффайзен Лізинг Аваль	30	Ставка за кредитом + 8 %	0,5-2	до 48
Євро Лізинг	від 20	18	немає	до 60
Сканія Кредит Україна	20-40	Ставка за кредитом + 7-9 %	немає	12-60
Порше Лізинг Україна - на акційні автомобілі	15 40-70	12,5 – 13,5* 9 – 10,5	немає	до 60
Кредит Європа Лізинг	30	Ставка за кредитом + 8 %	немає	до 60
УКЮ Банк Лізинг	від 10	Ставка за кредитом + 5,5 %	немає	12-60

\*Валюта фінансування: долари США, євро

Джерело: Складено на основі даних офіційних сайтів лізингових компаній

#### 4. Результати дослідження

Логіка партнерських взаємовідносин зумовлює застосування механізму співпраці автомобільних посередників з фінансовими партнерами та споживачами продукції і послуг шляхом створення інтегрованої електронної інформаційної системи, яка б передбачала (рис.1):

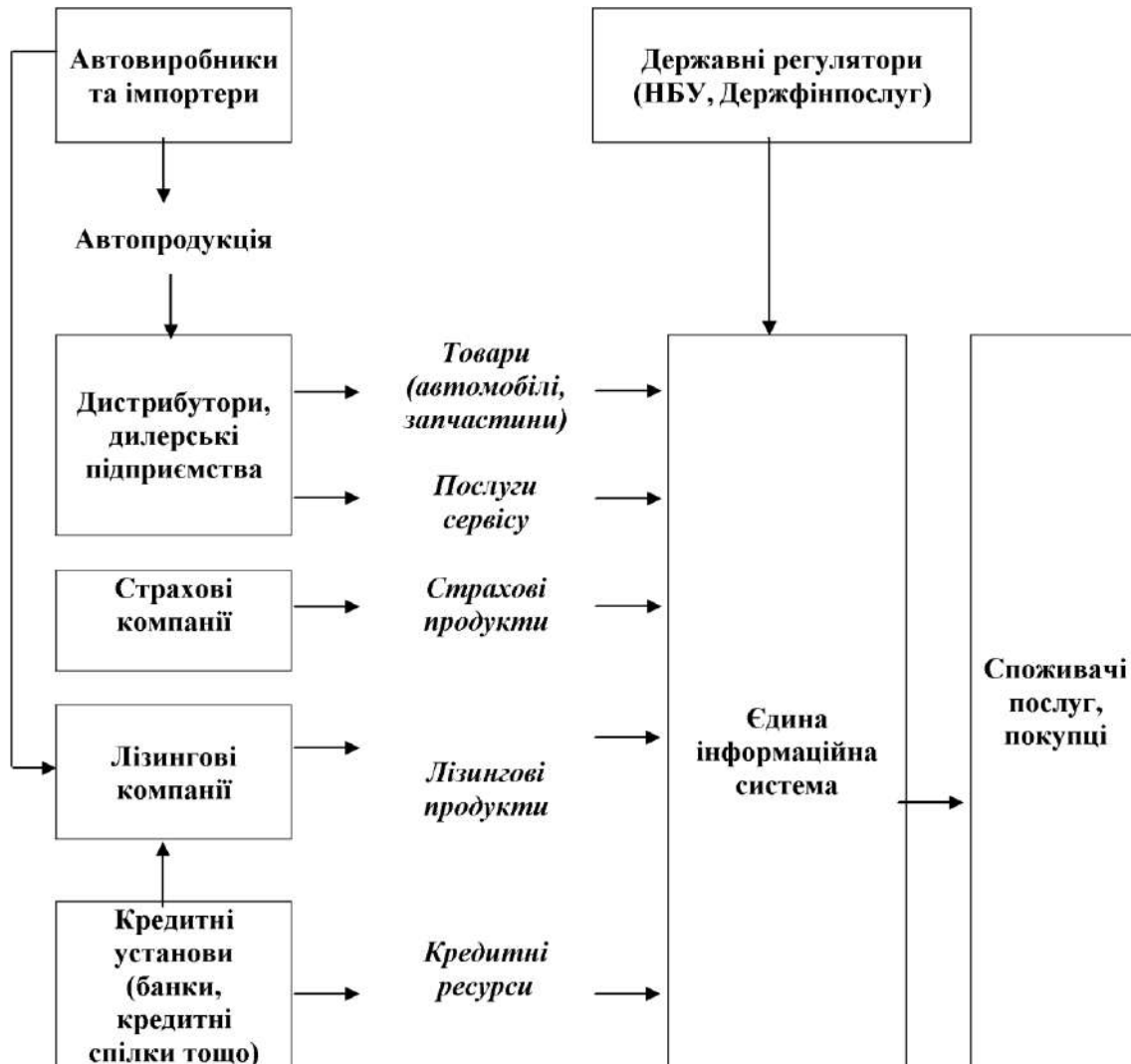


Рис. 1. Структура електронної інтегрованої інформаційної системи

Джерело: власна розробка

1. Залучення кредитних установ, які впроваджують програми автомобільного кредитування, що б дозволило споживачам отримати інформацію для визначення умов кредитування та зробити вибір тієї чи іншої установи, мати можливість попереднього оформлення пакету документів для подання запиту на отримання кредиту в режимі on-line, отримати згоду кредитної установи на видачу кредиту в режимі on-line.

2. В свою чергу, банки матимуть можливість здійснювати перевірку потенційних позичальників, користуючись інформаційно-довідковими послугами системи „Реєстр позичальників” [7], проводити

оцінку кредитоспроможності позичальників та швидко приймати рішення щодо видачі кредитів.

3. Залучення лізингових компаній на засадах співпраці, що сприяло б спрощенню і пришвидшенню процедури отримання споживачами автомобілів за лізинговими схемами.

4. Залучення страхових компаній, що дозволило б клієнтам одночасно обирати страхову компанію та укласти угоди в режимі on-line зі страхування автотранспорту, цивільної відповідальності, життя тощо.

5. Залучення автовиробників, імпортерів, дистрибуторів їхньої продукції та дилерів.

6. Надання доступу споживачам до вичерпної інформації щодо учасників інтегрованої електронної інформаційної системи, товарів та послуг.

Зазначена схема співпраці може бути глобальною, тобто об'єднувати партнерів у масштабах держави, або застосовуватись в одному регіоні чи існу-

вати у вигляді самостійного програмного продукту. При необхідності подібна система може використовуватись й окремими дистрибуторами, автовиробниками, або пунктами роздрібної торгівлі автомобілями (автосалонами, торговими майданчиками). У цьому випадку отримання агентської винагороди від партнерів може стати ще одним джерелом доходу автомобільного посередника.

Організацію інтегрованої електронної інформаційної системи доцільно запровадити шляхом заснування комерційної структури яка, окрім створення і обслуговування спеціального веб-сайту, забезпечила б роботу мережі операторських центрів для безпосередньої роботи зі споживачами. Матеріальне забезпечення інтегрованої електронної інформаційної системи може здійснюватися за рахунок агентської винагороди від учасників. З метою забезпечення паритетних засад для учасників інтегрованої електронної інформаційної системи заснувати таку комерційну структуру доречно одній або кільком громадським організаціям, які мають безпосереднє відношення до діяльності учасників, наприклад – Асоціація автовиробників України, Асоціація українських банків тощо із залученням до співпраці державних регуляторних органів.

Ефективність роботи інтегрованої електронної інформаційної системи зумовлює вільний on-line доступ до неї у мережі Інтернет для споживачів – юридичних і фізичних осіб, які самостійно зможуть отримувати інформацію як про товар, так і про умови надання фінансових послуг, порівнюючи їх між собою, укладати попередні угоди на придбання товарів і отримання послуг, погоджувати місце і час отримання товару чи послуги тощо.

Передумовами створення інтегрованої електронної інформаційної системи є відповідне ресурсне, фінансове, нормативно-правове методичне та інформаційне забезпечення (рис.2).

У випадках невиконання взятих зобов'язань перед споживачами та партнерами, розміщення недостовірної інформації до учасників системи запроваджуватимуться штрафні санкції, а за неодноразове порушення такі учасники позбавлятимуться права на участь у даній інформаційній системі.

Кожен учасник системи у своїй діяльності керується мотиваційним механізмом, який враховується у процесі створення інтегрованої інформаційної системи. Однак, першочерговими у системі є мотивації споживачів: отримання інформації про товари й послуги, можливість вільного вибору товару та фінансових продуктів. Мотивації автомобільних та фінансових посередників є схожими: це прагнення до економії матеріальних та трудових ресурсів, збільшення обсягів реалізації товарів і послуг, реалізація додаткових товарів чи послуг.

Функціонування запропонованої інтегрованої електронної інформаційної системи передбачає отримання учасниками конкретних результатів, а саме: збільшення частки ринку, зростання доходів, створення бази лояльних клієнтів. Економіко-організаційний механізм співпраці посередників на спеціалізованому ринку представлено на рис. 3.

Держава, на наш погляд, має долучитись до учасників інтегрованої системи. Передусім це прийняття і запровадження на законодавчому рівні системи часткового відшкодування витрат у разі придбання споживачами продукції вітчизняних автовиробників, а саме часткового відшкодування безпосередньо споживачам вартості фінансових послуг. За допомогою інтегрованої електронної інформаційної системи забезпечуватиметься прозорість і чесність даної операції. Така схема стимулювання сприятиме активізації співпраці посередників з вітчизняними автовиробниками, збільшенню обсягів вітчизняного автовиробництва і пов'язаних з ним галузей промисловості.

Передумови створення інтегрованої електронної інформаційної системи	Ресурсне забезпечення	Товари, будівлі, споруди, обладнання, прилади
	Фінансове забезпечення	Фінансові ресурси, об'єкти лізингу
	Нормативно-правове забезпечення	Закони та інші нормативні акти, дозволи, ліцензії
	Методичне забезпечення	Методологія оцінки учасників системи, бізнес-плани
	Інформаційне забезпечення	Інформація про товари, послуги та самих учасників

**Рис. 2. Передумови створення інтегрованої електронної інформаційної системи**

*Джерело:* власна розробка

Діяльність інтегрованої електронної інформаційної системи базуватиметься на визначених принципах із використанням економічних, організаційно-розпорядчих та соціальних методів. Учасникам системи може бути запропонована система стимулів і санкцій, зокрема, до стимулів слід віднести зменшення розміру агентської винагороди, включення до переліку „надійних партнерів”.

В свою чергу, зазначене стимулювання матиме й інші позитивні економічні та соціальні наслідки, перш за все – сприятиме збільшенню інвестування у розвиток вітчизняного виробництва, нових технологій, створенню нових робочих місць.

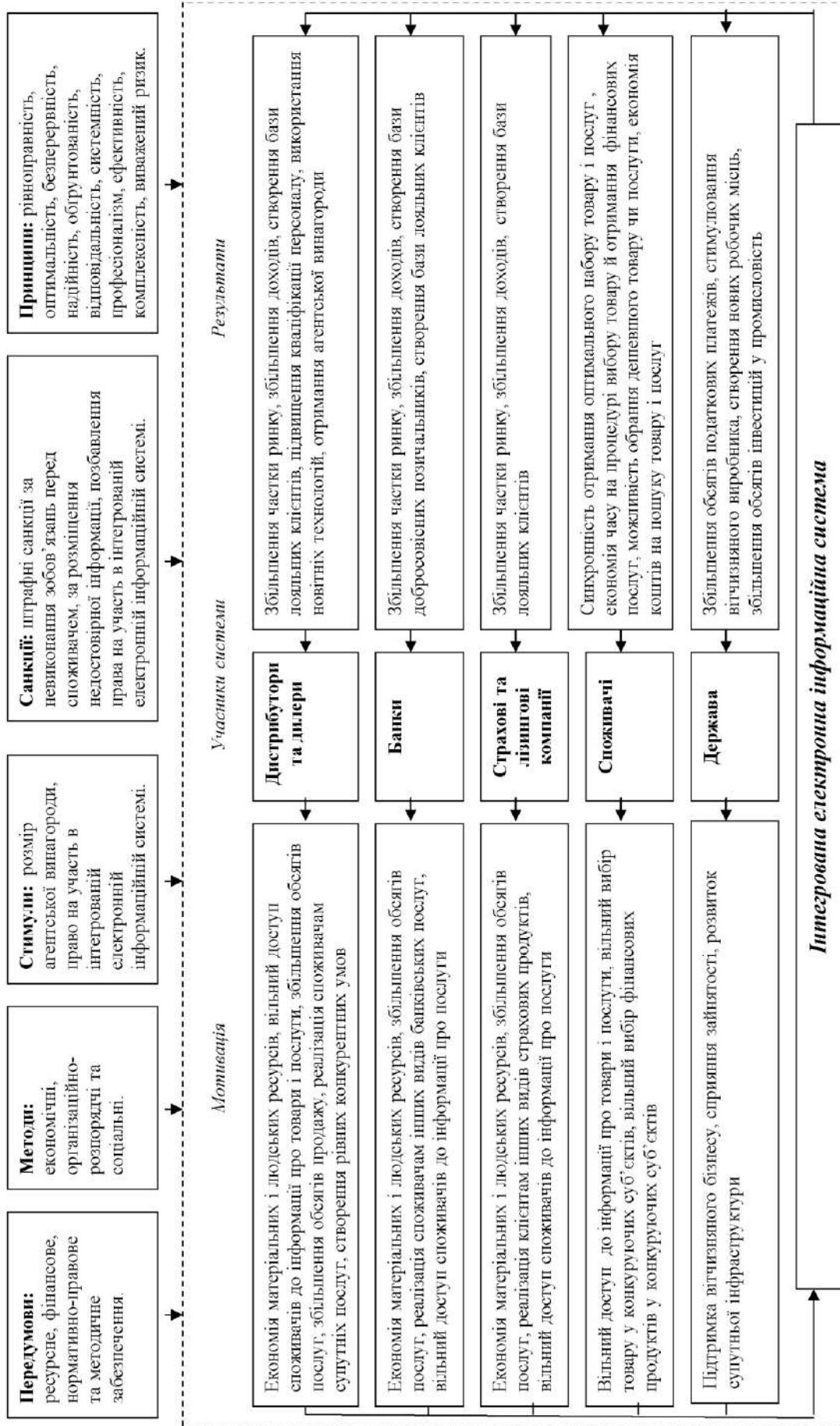


Рис.3. Економіко-організаційний механізм співпраці посередників на спеціалізованому ринку

## 6. Висновки

Таким чином, комплексна форма співпраці автомобільних посередників з фінансовими партнерами і споживачами у вигляді інтегрованої електронної інформаційної системи є більш ефективною за традиційну форму встановлення двосторонніх зв'язків, оскільки вона:

- надає споживачам можливість швидкого доступу до необхідних фінансових послуг та сприяє зваженому вибору фінансової установи;

- надає можливість фінансовим установам збільшити обсяги послуг;

- значно пришвидшує прийняття споживачами рішення щодо придбання автомобілів та скорочує процедуру реалізації автомобілів посередниками;

- посилює конкуренцію між учасниками інтегрованої електронної інформаційної системи, що стимулює зниження вартості послуг.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Школьник І. О., Семенов А. Ю. Взаємодія інститутів фінансового посередництва з реальним сектором економіки / І. О. Школьник, А. Ю. Семенов // *Фінанси України*. – 2011. – № 1. – С. 83–93.

2. КМУ. Положення про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг: Постанова від 03.02.2010 року № 157. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=157-2010-%EF>

3. Україна. Закон. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг. 12.07.2001 року № 2664-III. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.-807.12&nobreak=1>

4. Гриліцька А. В., Гуриченко І. М. Переваги і недоліки лізингу в Україні. [Електронний ресурс] / А. В. Гриліцька, І. М. Гуриченко // *Збірник наукових праць ЧДТУ*. – 2009. – Вип. 22. – С. 94–97.

5. Кунченко О. В. Удосконалення статистичної звітності про обсяг лізингу в Україні [Електронний ресурс] / [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_-Gum/VSUNU/2008\\_10\\_2/kunchenko.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_-Gum/VSUNU/2008_10_2/kunchenko.pdf)

6. Мороз О. В., Заглада Р. Ю. Аналіз лізингової діяльності в Україні. [Електронний ресурс] /

О. В. Мороз, Р. Ю. Заглада // *Экономические науки* /4. Инвестиционная деятельность и фондовые рынки – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/6\\_NITSB\\_2010/Economics/59724.doc.htm](http://www.rusnauka.com/6_NITSB_2010/Economics/59724.doc.htm)

7. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансові результати діяльності банків України станом на 01.01.2011 р. (у розрізі банків) // *Вісник національного банку України*. – 2011. – № 3 (181). – С. 48-71.

8. Офіційний сайт компанії „Простобанк консалтинг”, [Електронний ресурс] // – Режим доступу : <http://www.prostobank.ua/>

9. Твердохлібова Д. Методика оцінки фінансового стану банківської системи України / Д. Твердохлібова // *Економіка України*. – 2008. – № 4. – С. 43–55.

10. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу. : <http://uainsur.com/massmedia/auto/>

11. Офіційний сайт українського науково-дослідницького інституту "Права і економічних досліджень" „Insurance Top” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://insurancetop.com/>

12. Шканова О. М. Інфраструктура товарного ринку: [навч. посібник] / О.М. Шканова – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.

13. Офіційний сайт Асоціації об'єднання лізингодавців. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.leasing.org.ua/ua/rating/2010/](http://www.leasing.org.ua/ua/rating/2010/)

14. Рисін М. В. Фактори, що впливають на поведінку суб'єктів довгострокового кредитування / М. В. Рисін. [Електронний ресурс] / *Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. Збірник тез доповідей X Всеукраїнської науково-практичної конференції (22–23 листопада 2007р.)* Суми: УАБС НБУ, 2007. – С. 74–75.

15. Харченко В. С., Гордеев А. А. Необхідність розробки архітектури веб-сервіса „Кредитний брокер”. [Електронний ресурс] / В. С. Харченко, А. А. Гордеев // *Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. Збірник тез доповідей X Всеукраїнської науково-практичної конференції (22-23 листопада 2007 р.)* – Суми: УАБС НБУ, 2007. – С. 109–110.



## МІСЦЕ І РОЛЬ ТОРГІВЛІ У ФОРМУВАННІ ТУРИСТИЧНОГО КЛАСТЕРУ

**Анотація.** Визначено суть та структуру кластеру туризму. Проаналізовано підходи і погляди вітчизняних та зарубіжних учених до визначення сутності торгівлі в сучасних умовах. Визначено місце і роль торгівлі товарами та послугами у формуванні туристичного кластеру.

**Ключові слова:** роздрібна торгівля, сутність торгівлі, туризм, туристичний продукт, кластер туризму

Il'chyshyn S.

## PLACE AND TRADE ROLE IN FORMING TOURIST A CLUSTER

**Summary.** The main features and structure of the tourism cluster are defined. Approaches and theoretical standpoints of domestic and foreign researchers on retail trade are analyzed. Position and role of trade in commodities and services in forming tourist a cluster.

**Keywords:** retail business, trade essence, tourism, tourist product, cluster of tourism

### 1. Вступ

Туристично-рекреаційна сфера як вагома складова національної економіки набуває дедалі більшого значення та стрімко інтегрується у світову туристичну індустрію. Її розвиток впливає на такі сектори економіки, як транспорт, сільське господарство, торгівля, зв'язок, будівництво, і є одним з найбільш перспективних напрямів структурної переорієнтації економіки України.

Останніми роками в організації туризму все більше поширюється кластерний підхід. У формуванні кластерів туризму важлива роль відводиться торгівлі, проте до сьогодні відсутні дослідження ролі та завдань торгівлі в туристичних кластерах в Україні, що до певної міри знижує ефективність їх функціонування. Тому основною метою дослідження є: визначення суті та структури туристичного кластеру; з'ясування дефініції поняття “торгівля”, її особливостей та характерних ознак; визначення місця і ролі торгівлі товарами і послугами у формуванні туристичного кластеру.

### 2. Огляд літературних джерел

Питання підвищення конкурентоспроможності на основі застосування кластерних моделей зумовлює великий інтерес серед практиків та науковців. Запропоновану М. Портером [11; 12] теорію національної та регіональної конкурентоспроможності, в основу якої покладено кластерний підхід організації бізнесу, одразу схвалили економісти різних країн – К. Стейн [18], М. Фуджіт, П. Кругман [19], А. Маршалл [8] та ін.

Дослідженню проблем, які виникають при формуванні та функціонуванні туристичних кластерів присвячено численні праці українських науковців. Особливої уваги заслуговують роботи С. Соколенка [14], в яких узагальнено досвід використання кластерних моделей у розвинених ринкових економіках, запропоновано шляхи кластеризації вітчизняної економіки. Високу наукову цінність становлять праці М. Войнаренка [1]. У своїх роботах учений

аналізує умови інвестування на засадах кластерних технологій, обґрунтовує шляхи підвищення ефективності кластерних утворень. Актуальними є дослідження Н. Мікули [9], в яких обґрунтовано роль кластерів у підвищенні конкурентоспроможності регіонів, окреслено теоретико-методичні засади розвитку транскордонних кластерів.

Особливої уваги заслуговують праці П. В. Чорненької [17], М. П. Мальської [7], В. М. Черторижського [16] та ін., в яких автори обґрунтовують доцільність створення туристичних кластерів, шукають нові підходи до їх організації та функціонування. Однак, віддаючи належне надбанням учених зазначимо, що до сьогодні не отримали належного висвітлення ряд принципово важливих питань, пов'язаних з комплексним, усестороннім дослідженням структури та завдань розвитку туристичних кластерів, ролі окремих галузей у забезпеченні їх функціонування. Тому метою статті є вивчення еволюції уявлень щодо сутності та природи торгівлі та виявлення її ролі у розвитку туристичних кластерів з метою підвищення ефективності їх функціонування.

### 3. Суть та структура туристичного кластеру

Для сучасного розвитку економіки характерний не стільки розвиток відособлених галузей, скільки функціонування різних міжгалузевих комплексів. До туризму слід підходити як до крупного самостійного міжгалузевого господарського комплексу національної економіки, оскільки сфера туризму, об'єднуючи різні галузі, лежить не в звичній вертикальній площині, а охоплює певний горизонтальний простір, включаючи підприємства й організації різної галузевої приналежності.

Світова практика показала, що однією з найкращих моделей розвитку галузевих комплексів у регіонах є створення кластерів. Авторство в розробці та впровадженні кластерного підходу розвитку регіонів належить консалтинговій компанії Monitor Group, засновниками якої є професори гарвардської

Школи Бізнесу М. Портер і М. Фуллер [11]. Суть кластерного підходу полягає в злагодженому розвитку групи юридично незалежних компаній з одного регіону, які працюють у суміжних галузях. Простіше кажучи, такі компанії діють в єдиному бізнес-напрямі. Під економічним кластером надалі розумітимемо структуру підприємств, об'єднаних єдиними матеріальними, фінансовими і інформаційними потоками.

В кластері взаємозалежність членів кластера полягає в тому, що ефективна робота кожного з них створює передумови успіху решти учасників цього роду колективного ринку. Підприємства економічного кластеру обслуговують певний сектор ринку, тобто націлені на покупців певної продукції конкретної території.

Цілями взаємодії галузей усередині кластера є:

- подолання замкнутості на внутрішніх проблемах, інертності, негнучкості, які зменшують або повністю блокують благотворний вплив конкуренції, поява нових підприємств, видів продукції і послуг;
- сприяння капіталовкладенням і спеціалізації;
- обмін інформацією про потреби ринку, техніку і технології, про зв'язки між галузями;
- взаємна підтримка між галузями, отримання і раціональний розподіл вигод, що забезпечує прискорений розвиток, стимулює різні підходи забезпечує необхідні засоби для упровадження нових корпоративних і галузевих стратегій.

Туристичний кластер – це об'єднання туристичних ресурсів, в якому всі його учасники одержують вигоду від сумісних зусиль у вигляді більш широкого кола можливостей і кінцевих загальних доходів. Слід зазначити, що ознаками кластера туризму є наявність стійких економічних зв'язків між галузями, орієнтованими на задоволення суспільних потреб в рекреації. В туристичному кластері його учасники можуть більш злагоджено взаємодіяти між собою і владними структурами, а також з партнерами в Україні і за кордоном, створюються більш вигідні умови для виробництва нових туристичних продуктів і послуг, завдяки чому створюється інноваційне і ділове конкурентне середовище.

Кластер туризму утворюється навколо так званого "стрижневого" бізнесу, яким займаються туристичні фірми, що створюють туристичний продукт. Але при цьому вони перекуповують послуги інших видів бізнесу: готельного і ресторанного, перевезень, торгівлі, розважального та інших. Підприємства всіх цих видів бізнесу утворюють кластер туризму. На нашу думку, галузевий кластер туризму повинен включати низку господарюючих суб'єктів галузей промисловості, сільського господарства, торгівлі, сфери послуг, діяльність яких окрім цілей виробництва товарів і послуг для населення, направлена ще на виробництво товарів та послуг для цілей туризму.

Структурна схема туристичного кластеру наведена на рис. 1. Звичайно, таке угруповання підприємств і організацій ще не означає, що між ними існують прямі зв'язки (хоч і не виключає можливість їх встановлення). Підприємства можуть знаходитися і на різних стадіях одного технологічного

циклу, і навіть бути конкурентами. Але всі вони потребують використання знань, технологій, працівників з певними навиками і кваліфікацією одного і того ж напряму, що є однією з умов формування кластерних систем [17, с. 24].

На території регіонального утворення кластери можуть утворюватися як на основі крупного підприємства як стрижня, так і шляхом самостійної інтеграції малих фірм. Більший інтерес представляє другий випадок, оскільки для багатьох регіональних утворень цей варіант найбільш реальний. Основний принцип, що створює перевагу кластера: співробітничати на місцевому рівні, щоб конкурувати на глобальному.

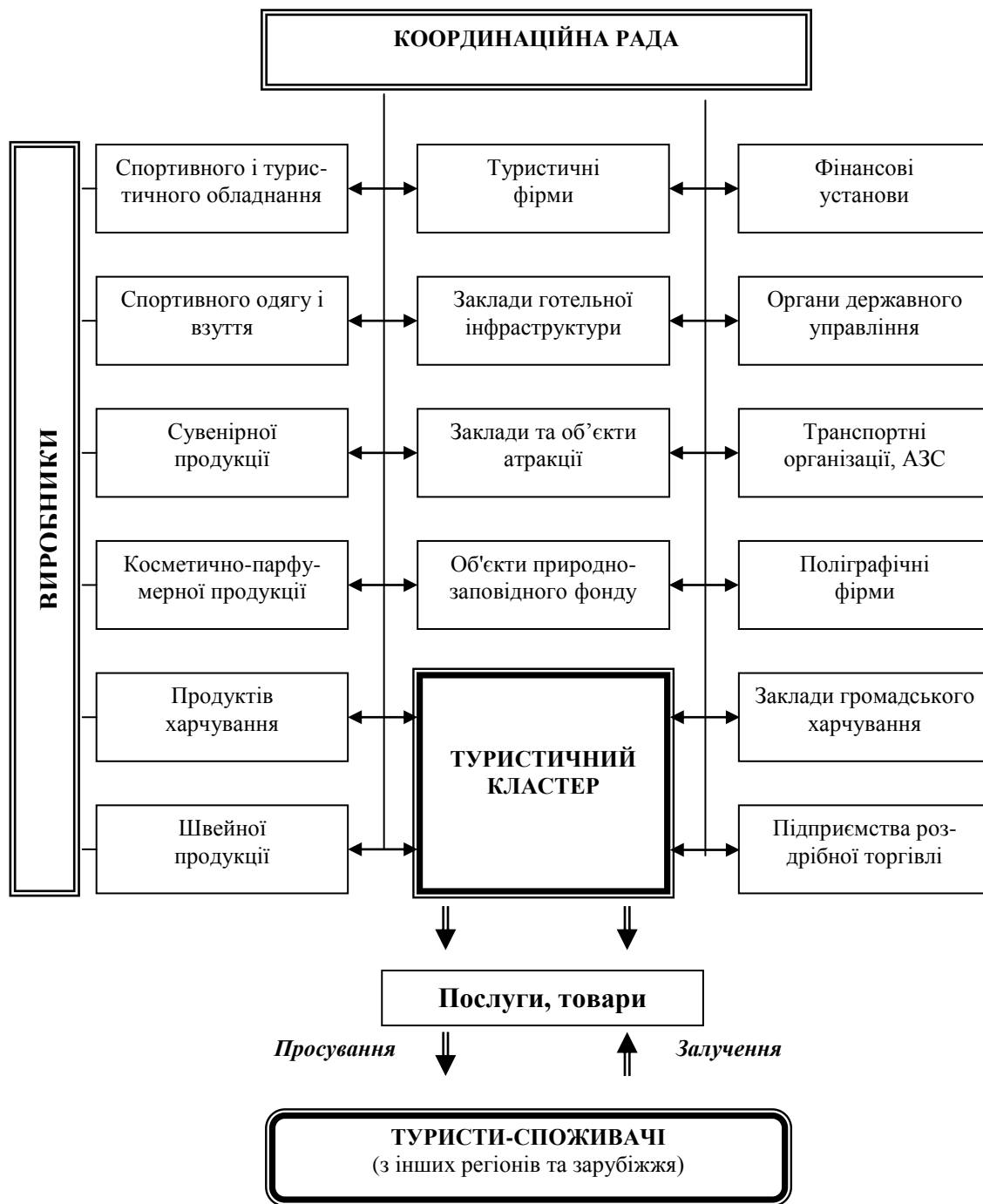
Туризм, як вже зазначалося раніше, має свою специфіку. Турист, який може бути як місцевим жителем, так і приїжджим, має нагоду вибору будь-якої країни і будь-якого регіону. Він хоче знати про регіон і про умови відпочинку якомога більше до того, як він сюди приїхав. У поїзді він оцінює не тільки роботу приймаючої його фірми, а й регіон. Йому потрібно швидко і без проблем придбати будь-яку послугу, вибір цих послуг повинен бути широким, ціни відповідні, а система обслуговування працювати бездоганно. Йому потрібні безпека і комфорт, пошана та увага, і головне – отримати ті самі "незабутні" враження, заради яких він і приїхав. А це без підвищення загального рівня якості послуг і створення ринкового механізму, орієнтованого на споживача, неможливо. При цьому рішення багатьох питань залежить не від туристичних фірм, а від розвитку інфраструктури туризму. Відповідно, у формуванні регіональних кластерів туризму все більшу роль буде відігравати торгівля товарами та послугами.

#### **4. Торгівля: дефініція поняття та характерні особливості**

Не дивлячись на багатовікову історію, нині серед науковців не склалося єдиної думки щодо визначення терміну "торгівля". Так, у фундаментальних підручниках з організації торгівлі для студентів вищих навчальних закладів [3; 10] взагалі відсутня дефініція терміну "торгівля".

У навчальному посібнику "Теорія та практика торговельного обслуговування" дається наступне визначення торгівлі – "це та галузь бізнесової діяльності, у котрій дохід і прибуток створюються не в результаті виробничої, а посередницької діяльності, тобто в результаті різниці в цінах: між ціною, яку отримує виробник, та ціною, яку платить споживач" [15, с. 23].

В Економічній енциклопедії під торгівлею розуміється форма обміну товарів, за якої рух їх із сфери виробництва до сфери споживання або зміна одного власника товару іншим відбувається на основі купівлі-продажу. Це одна з найважливіших галузей економіки, що забезпечує економічний зв'язок між виробництвом і споживанням, окремими галузями і підприємствами, окремими районами країни та між країнами [4]. На нашу думку, таке трактування торгівлі хоч в цілому і правильне, однак не достатньо повне, оскільки торгівля – а насамперед, вид суспільно корисної діяльності.



**Рис. 1. Структурно-функціональна модель туристичного кластеру**

Джерело: [17, с. 24]

Вимагає, на нашу думку, уточнення і дефініція торгівлі як "форми обміну продуктами праці й послугами, історично зумовлена виникненням і розвитком товарного виробництва" [5, с. 659]. Справа в тому, що обмін продуктами може носити натуральний характер, а торгівля передбачає здійснення обміну за допомогою грошей.

Наявність різних підходів до визначення поняття "торгівлі", на нашу думку, пояснюється тим, що як один із видів економічної діяльності за своєю сутністю та формою торгівля належить до складних економічних систем, а різні автори розглядають її як:

✓ процес;

- ✓ сферу відносин;
- ✓ галузь економіки.

Торгівля як процес означає рух товару від його власника до покупця з дотриманням певних умов передачі споживної вартості з одних рук в інші в обмін на гроші. Головною характеристикою торгівлі в цьому розумінні є обмін з метою задоволення наявних у суб'єктів торговельних відносин потреб. По-друге, торгівля – це сукупність відносин і сфера відносин, неминуче виникаючих у процесі взаємодії продавців і покупців та обслуговуючих їх структур. Виступаючи найважливішою підсисте-

мою в системі споживчого ринку, торгівля об'єднує безліч учасників, організовується за своїми принципами, має свої цілі, функції і завдання. По-третє, торгівля – це галузь народного господарства, що побудована на принципах економічної доцільності і виконує специфічні функції в механізмі суспільного розподілу праці.

Враховуючи викладене, при визначенні торгівлі, на нашу думку, слід враховувати також наступне:

➤ торгівля, насамперед, є видом діяльності, пов'язаним з отриманням прибутку, де об'єктом дій є товарообмін, купівля-продаж товарів, а також обслуговування покупців у процесі продажу товарів, їх доставки, зберігання і підготовки до продажу;

➤ предметом обміну можуть бути не тільки товари в натурально-речовинній формі, а також і послуги, ринок яких останніми роками стрімко розвивається. Однак у жодному визначенні цей факт не знаходить свого висвітлення.

Виходячи з викладених передумов, на нашу думку, можна дати наступне визначення: торгівля – це вид суспільно-корисної діяльності з обміну товарів та послуг шляхом купівлі-продажу з метою отримання прибутку.

Специфічною особливістю процесів, що відбуваються у сфері обігу, є той факт, що результатом її функціонування є не створення продуктів, а задоволення купівельного попиту, надання послуг виробникам і споживачам, а також те, що ефект проявляється не тільки в самій цій сфері, але і за її межами, в зв'язаних галузях і сферах діяльності. Від насичення ринку товарами та послугами, своєчасності їх реалізації залежать можливості розвитку виробництва, ступінь і якість задоволення потреб.

Основним завданням торгівлі є організація розподілу і рух товарів з сфери виробництва в сферу споживання. При цьому повинна бути забезпечена своєчасна пропозиція товарів у потрібному місці, в достатній кількості, необхідного асортименту та належної якості.

Для реалізації цього завдання торгівля виконує низку функцій, основними з яких є: розподіл і просування предметів споживання в просторі; збереження товарів в часі (синхронізація ритму виробництва і споживання); встановлення рівноваги обсягів виробництва і споживання; орієнтація на вимоги споживачів щодо якості продукції; формування товарного асортименту; освоєння нових ринків і стимулювання збуту; надання інформації про ринок; надання різного роду сервісних послуг.

В умовах ринкової економіки торгівля відіграє активну роль в економіці будь-якої держави. З її допомогою виробники одержують достовірну інформацію щодо обсягу і структури попиту споживачів на товари народного споживання, внаслідок чого стимулюється виробництво відповідних товарів. І, навпаки, торгівля спонукає новий попит, здійснюючи рекламу нових виробів і їх просування на ринку. Таким чином, торгівля виступає як організатор ринку споживчих товарів і торгових послуг.

Специфіка торгової галузі і її соціально-економічна роль на споживчому ринку зумовила необхідність розгляду послуг торгівлі в широкому і вузькому значенні слова, а залежно від характеру їх диференціації – на загальні і конкретні. В загальному значенні поняття "послуги торгівлі" передбачає організацію і здійснення обслуговування покупців у процесі купівлі-продажу споживчих товарів, орієнтованих на масові, усереднені запити населення. Конкретний характер торгової послуги обумовлений взаємодією торгівлі з конкретним покупцем, можливості, запити, досвід, соціальний статус і споживчі очікування якого індивідуалізовані. Таким чином, у межах надання загальної послуги, торгівлі необхідно врахувати і конкретний характер торгових послуг, що передбачає різний варіант пропозиції "товар-послуга" і різний рівень їх виконання. Сучасні покупці орієнтовані на максимізацію цінності і звертаються в умовах конкуренції до того продавця, який може надати йому послугу, яка становить найбільшу цінність для покупця.

### **5. Місце і роль торгівлі у формуванні туристичних кластерів**

Послуги роздрібною торгівлі відіграють важливу роль у функціонуванні туристичних кластерів. Це пояснюється тим, що роздрібна торгівля:

✓ забезпечує значну частину попиту на окремі складові туристичного продукту. Так, шляхом придбання в роздрібній торгівлі продовольчих товарів частково вирішується проблема організації харчування індивідуальних та неорганізованих груп туристів. Через канали роздрібною торгівлі здійснюється реалізація товарів туристично-сувенірного призначення. Окрім цього, здійснюється реалізація туристичної символіки України, карт, схем туристичних об'єктів і схем розміщення пунктів сервісу в туристично-рекреаційних зонах за напрямками національної мережі міжнародних транспортних коридорів. Загалом, витрати туристів на придбання товарів туристично-сувенірного призначення займають п'яту частину у загальних витратах туристів;

✓ шляхом придбання товарів у роздрібній торгівлі задовольняється попит місцевого населення у регіонах туризму, що забезпечує відтворення робочої сили працівників різних галузей туристичного кластеру;

✓ останніми роками розвиток торгівлі як інфраструктури туризму все більше перетворюється на чинник розвитку самого туризму. Шоп-тури – один з найпопулярніших видів туризму – є унікальною можливістю поєднати відпочинок з покупками. Туристичні підприємства спеціально розробляють шоп-тури, наприклад, в Італію на будь-який смак: від відвідин міланських стоків і фабрик до поїздок по ексклюзивних бутіках. Такий досвід стає характерним і для України. Так, зокрема, можна виділити шоп-тури у Львів "Різдвяні казки дерев'яного Львова", у Хмельницький - "За покупками для себе і своєї сім'ї!".

### **6. Висновки**

Оскільки туризм є крупним самостійним міжгалузевим господарським комплексом національної

економіки, однією з найкращих моделей його розвитку в регіонах є створення кластерів. Кластер туризму утворюється навколо так званого "стрижневого" бізнесу, яким займаються туристичні фірми, і повинен включати низку господарюючих суб'єктів галузей промисловості, сільського господарства, торгівлі, сфери послуг, діяльність яких, окрім цілей виробництва товарів та послуг для населення, направлена і на виробництво товарів і послуг для цілей туризму. В формуванні регіональних кластерів туризму все більшу роль буде відігравати торгівля товарами та послугами. В організації туристичного кластеру торгівля забезпечує значну частину попиту на окремі складові туристичного продукту; задовольняє попит місцевого населення на товари у регіонах туризму, що забезпечує відтворення робочої сили працівників різних галузей туристичного кластеру; виступає чинником розвитку самого туризму, оскільки дозволяє поєднати відпочинок з покупками. Здійснюючи торговельне обслуговування як туристів, так і місцеве населення, вона сприяє туристичному освоєнню території та покращенню умов життя населення регіону.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Войнаренко М. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27-30.
2. Гоблик В. В. Формування кластерів у рекреаційно-туристичному комплексі (на прикладі Закарпатської області) : автореф. дис... канд. екон. наук / В. В. Гоблик; Ужгород. нац. ун-т. — Ужгород, 2009. — 24 с. — укр.
3. Голошубова, Н. О. Організація торгівлі: підручник / Н. О. Голошубова. – К.: Книга, 2004. – 560 с.
4. Економічна енциклопедія. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://enbv.narod.ru/text/Econom/encyclo/index.html>.
5. Економічна енциклопедія : у 3-х томах. – Т. 3. / за ред. С. В. Мочерного. – К. : Видавничий центр "Академія", 2002. – 952 с.
6. Кропинова Е. Г. Регионально-географический подход к понятию "туристско-рекреационный кластер" / Е. Г. Кропинова, А. В. Митрофанова // Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. – 2009. – Вып. 1. – С. 70-75.
7. Мальська М. П. Туристичний бізнес: теорія та практика: навчальний посібник / М. П. Мальська,

В. В. Худо. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 424 с.

8. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – К.: Изд-во "Прогресс", 1993. – 234 с.
9. Мікула М. Перспективи розвитку транскордонного співробітництва України та ЄС / М. Мікула. – Панель 2. Транскордонне співробітництво в рамках Карпатського євро регіону. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.niss.gov.ua/book/Mitryaeva2009/19.pdf>.
10. Організація торгівлі: підруч. / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребіцький та ін. ; 2-ге вид., перероб. та доп.; за редакцією В.В.Апопія. – К.: Центр учбової літератури, 2005. – 616 с.
11. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер; пер. с англ. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
12. Портер М. Конкуренция. – Испр. изд. / М. Портер. – М. : Изд-во "Вильямс", 2005. – 602 с.
13. Свірідова Н. Д. Організаційно-економічне забезпечення регіональної політики залучення іноземних інвестицій: автореф. дис... д-ра екон. наук / Н. Д. Свірідова. – Донецьк: Ін-т екон.-прав. дослідж. НАН України, 2006. – 34 с.
14. Соколенко С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів / С. Соколенко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 31–35.
15. Теорія і практика торговельного обслуговування: навч. посіб. / за ред. В. В. Апопія. – К.: 2005. – 496 с.
16. Черторижський В. М. Кластерна модель організації туристичної діяльності – чинник виходу та закріплення туристичних фірм на зовнішніх ринках / В. М. Черторижський, А. В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – № 19. – С. 76-81.
17. Чорненька П. В. Організація туристичної індустрії: навчальний посібник / П. В. Чорненька. – К.: Атіка, 2009. – 392 с.
18. Claus Steinle, Holder Schiele. When do industries cluster? A proposal on how to assess an industry's propensity to concentrate at a single region or nation // Research Policy. – 2002. – Vol. 31. – Issue 6. – P. 849–858.
19. M. Fujita M., Krugman P., Venables A.J. The spatial economics: cities, regions, and international trade. – Cambridge, MA: The MIT Press, 1999.

# 11. ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 004 (075.32)

Ананьєв О. М., Білик В. М., Мізюк Б. М.

## ОСНОВИ ТЕХНОЛОГІЙ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У ЛОГІСТИЦІ: ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ І БАЗОВИЙ АЛГОРИТМІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ

***Анотація.** У статті досліджено різні аспекти технологічних рішень в логістичних системах дистрибутивного типу. Коротко сформульований понятійний апарат і розглянуто базовий алгоритмічний інструментарій прийняття рішень у логістичних інформаційних системах торговельно-виробничих підприємств корпоративного типу.*

***Ключові слова:** логістичні системи, алгоритмічний інструментарій, макро- і мікрологістичні системи, технології управління логістичними потоками, підтримка прийняття рішень в логістиці*

Ananyev O., Bilyk V., Mizyuk B.

## DECISION- SUPPORT TECHNOLOGIES IN LOGISTICS: CONCEPT ISSUES AND BASIC ALGORITHMIC TOOL

***Summary.** Different aspects of technological solutions in the logistic systems of distributive type are investigated. Conceptual issues are formulated in brief and basic algorithmic tool of decision-making are considered for the logistic informative systems of trade-productive enterprises of corporate type.*

***Keywords:** logistic systems, algorithmic tool, macro- and micrologistic`s systems, technologies of management logistic streams, support of making decision in logistic*

### 1. Вступ

Становлення інформаційної економіки висуває нові вимоги до функціонування підприємств незалежно від спеціалізації і форм власності. Орієнтири масового виробництва та лінійних конструкцій дистрибуції замінюються новими концепціями організації бізнесу. Збільшується залежність підприємств від чинників зовнішнього середовища і одночасно, зростає складність внутрішнього менеджменту підприємства через багатогранність виробничого й управлінського процесів. Складність системи функціонування підприємств в сфері дистрибуції визначає не тільки високий рівень їх залежності від інформаційних технологій підтримки прийняття рішень, а і потребує застосування логістичної концепції їх функціонування в новому інформаційно-комунікаційному середовищі. Саме дана концепція сприяє упорядкуванню господарських процесів і їх узгодженню протягом життєвого циклу підприємств в дистрибутивному ланцюгу цінностей. Одночасно розв'язуються проблеми усунення невизначеності прийняття управлінських рішень щодо усієї сукупності господарських процесів. Усуваючи або знижуючи невизначеність прийняття рішень, логістич-

на система визначає не тільки стратегію підприємства, а й формує засоби досягнення поставлених результатів.

Мета роботи – аналіз сучасних технологій підтримки прийняття рішень у логістиці підприємства дистрибутивної сфери, вивчення базових методів обґрунтування прийняття управлінських рішень і розробка алгоритмічного інструментарію їх реалізації в автоматизованих інформаційних системах ТП.

### 2. Огляд літературних джерел

Варто зауважити, що дана тематика частково розглядається в працях вітчизняних і зарубіжних авторів: В. Д. Базилевича, Б. М. Мізюка, Д. М. Черваньова, А. А. Чухна, А. Я. Баїна, Л. И. Башмакова, Є. Крикавського, А. А. Ломакіна, Е. М. Харріса.

Проте, сьогодні використання інформаційних технологій у частині реалізації задач логістичного менеджменту залишаються актуальною проблематикою.

Успіх діяльності торговельних підприємств особливо залежить від можливостей застосування в своїй діяльності логістичної концепції. Зростання невизначеності, в умовах якої функціонують торговельні підприємства (ТП), висуває нові підвищені вимоги до інформаційного насичення його діяль-



Основними технологіями управління логістичними потоками сьогодні визнаються: MRP, ERP, CSRP, JIT, KANBAN, CALS-технології [6]. Почавши з розв'язування суто економічних задач, ці механізми в підсумку включили в сферу своєї уваги всю діяльність підприємства (і тим самим знайшли відображення в технологіях функціонування підприємств).

ництва саме в той момент, коли вони є необхідними. Інформаційне забезпечення системи KANBAN складають картки двох видів: convergence – kanban (c-kanban) – картки відбору або транспортування виробів (товарів), в яких вказується кількість виробів, що поступають із попередньої на наступну стадію і production – kanaban (p-kanban) – картка замовника або виробництва, в яких вказується кіль-



Рис.2. Принципова схема мікрологістичної системи

MRP (Material Requirements Planning) – планування потоків матеріальних ресурсів для раціональної організації виробництва з метою створення найкращих умов з реалізації плану випуску продукції. MRP II (Manufacturing Resources Planning) стала розвитком систем MRP з орієнтацією на ефективне планування всіх видів ресурсів підприємства.

ERP (Enterprise Resources Planning) – розвиток сфери інформаційних технологій підприємства: MRP, MRP II, інтегрованих інформаційних систем управління підприємством, планування ресурсів, розподілу ресурсів, технологічного обслуговування і виконання ремонтних робіт.

CSRP (Customer Synchronized Resources Planning) – планування ресурсів синхронізоване з користувачем. Концепція, багато в чому схожа з ERP II, але в ній враховуються і плануються зовнішні (допоміжні) ресурси, які споживаються під час роботи з клієнтом, післяпродажного обслуговування реалізованих товарів, використовуються для операцій щодо переміщення та обслуговування – тобто всі ресурси, необхідні для функціонального життєвого циклу товару.

JIT (Just In Time) – філософія виробництва, яка заснована на плановому зменшенні всіх видів витрат і послідовному підвищенні продуктивності. Вона включає виконання всіх видів виробничої активності, що використовується для виробництва кінцевого продукту. Основна ідея – це наявність тільки потрібного в даний момент ресурсу. Ключовим моментом у використанні JIT є синхронізація<sup>2</sup> роботи різних підрозділів, що пов'язані між собою процесом виробництва (дистрибуції). [12]

KANBAN („картка”, япон.) – філософія виробництва, основними принципами функціонування якої є своєчасна доставка продукції, контроль якості, включення різних компонентів у процес вироб-

кості виробів (товарів), виготовлення яких повинно було здійснитись на попередній стадії. За допомогою карт c-kanban наступний учасник забирає виробу, що створені на попередній стадії, залишаючи йому замовлення – картку p-kanban на нове виробництво. Необхідними умовами функціонування системи „KANBAN” є: 1 – переміщення виробів (товарів), тільки разом з картками; 2 – відповідність виробів і карток один одному; 3 – чітке регулювання емісії карток.

CALS (Continuous Acquisition and Life cycle Support) [7] – в даний час на ринку складних наукомістких виробів (товарів) склалася ситуація, при якій користувача цікавлять не тільки технічні характеристики продукції, але й її супроводження на етапі експлуатації. Тому одним із важливих споживчих параметрів складного наукомісткого виробу (товару) є величина витрат (не тільки економічних) на підтримку його життєвого циклу. Для складного виробу, який має довгостроковий термін використання (10-15 років) витрати, що виникають на поствиробничих стадіях можуть дорівнювати або перевищувати у два-три рази витрати на його виготовлення. Скорочення витрат на підтримку виробу (товару) після реалізації – одна з цілей CALS [7]. Скорочення всіх видів витрат досягається за рахунок інформаційної інтеграції всіх процесів життєвого циклу виробів. Міжнародні та національні CALS- стандарти визначають формат і зміст інформаційних моделей продукції (товарів), її життєвого циклу та виробничого середовища, які дозволяють будувати інтегровані інформаційні моделі і обмінюватися даними на всіх стадіях життєвого циклу виробу.

Усі наведені вище механізми та технології стають можливими, а більш загальними тільки у випадку використання складних багатоварових інтегрованих автоматизованих систем (ІАС), що побудовані на базі універсального програмного забезпечення,

<sup>2</sup> Досягнення синхронізації передбачає використання засобів автоматизації на основі впровадження відповідних інформаційних систем – авт.



які широко використовуються багатьма підприємствами<sup>3</sup> [5].

Крім загальних принципових проблем, управління інформаційними потоками включає в себе і ряд часткових задач. Серед них у літературі [1,3,4,7] ставиться задача „раціонального поповнення запасів”. Іншими словами, потрібно на основі вхідного потоку замовлень, а також поточного стану системи, генерувати вихідний потік замовлень, який через посередництво зовнішньої системи приводив би до виникнення відповідного вхідного матеріального потоку, який обслуговує замовлення, що поступили або можуть поступити в майбутньому, з мінімальними витратами (економічними, енергетичними, транспортними тощо).

Алгоритми, що здійснюють таке управління, класифікують [8]: 1 – за тривалістю роботи – одноразові, постійно діючі; 2 – за моментом генерації керуючої дії – інтервальні (дискретні), постійно діючі; 3 – за вибором замовлень – ті, що обробляють всі наявні замовлення, або тільки замовлення визначеного типу.

Основним показником якості роботи для вказаних алгоритмів слугує відсоток обслужених з мінімальними витратами замовлень серед всіх замовлень. Обслуговування з мінімальними витратами передбачає генерацію системою матеріального потоку без звернення до зовнішньої системи після поступлення замовлення на обслуговування (т.з. = робота з власних запасів [9]). Такий принцип роботи називають „штовхаючим” (push - англ.) У ряді випадків, мінімізація витрат досягається при „тягнучій” (pull – англ.) роботі, яка виникає, коли наступний учасник здійснює замовлення з попередньої стадії самостійно і тільки у випадку виникнення на ньому замовлення (без випереджувального формування запасів). Зрозуміло, що основний інтерес представляють саме „штовхаючі” алгоритми, оскільки при роботі з „тягнучими” алгоритмами основні проблеми переходять з теоретичної площини (створення керуючого прогнозуючого алгоритму) в матеріально-технічну (підвищення пропускної здатності каналів або швидкості обробки замовлень).

Всі відомі алгоритми „поповнення” умовно поділяють на два великих класи: 1 – ті, що базуються на історичних даних минулих періодів і 2 – ті, що засновані на планах майбутніх періодів. Як відомо [10], основний практичний і теоретичний інтерес представляють алгоритми саме першого класу. Крім суто математичних проблем (підвищення точності прогнозів, зменшення складності рішення, врахування великої кількості параметрів і т. ін.), для більшості алгоритмів даного класу є характерними і значні технічні труднощі (труднощі щодо отримання інформації, яка використовується у роз-

<sup>3</sup> Як приклад можна навести програмний комплекс „my SAP Business Suite” німецької компанії SAP AG, який складається з декількох компонентів, включаючи „my SAP ERP 2005”, „my SAP Product Lifecycle Management”, „my SAP Supply Chain Management” і позиціонується як „продукт, що підходить для будь-якого бізнесу і бізнес-процесу” - авт.

рахунках, труднощі зі збереженням та передачею інформації тощо).

Особливо актуальною є проблема вибору конкретного алгоритму в залежності від критеріїв – проблема створення селективного алгоритму. В нього повинні входити і механізми збору інформації, алгоритм вибору, механізми зворотного зв'язку. Головною проблемою при побудові такого алгоритму, на думку авторів, стає опис і формалізація критеріїв вибору.

Сьогодні в АІС виробничо-комерційних підприємств пропонується [11,12] застосовувати такі алгоритми як: 1 – „продавець газет”, 2 – „з фіксованим розміром замовлення”, 3 – ЕОQ.

Сутність першого алгоритму відображається в його назві і може бути сформульована у тій самій предметній області так: потрібно визначити, яку кількість „ресурсу” (щоденних газет) потрібно мати (купити) на початок робочого дня (періоду) за умови, що протягом дня буде куплено випадкову їх кількість, а ті, що до вечора не були куплені, знищуються за „непотрібністю”. При цьому потрібно врахувати, що продавець прагне отримати максимальний прибуток (який повинен покривати його витрати на закупівлю газет).<sup>4</sup> Представимо детально даний алгоритм:

Нехай:

$x$  – випадкова величина, кількість ресурсу, який буде реалізовано,  $g(x) = \frac{dG(x)}{dx}$  – функція щільності випадкової величини;  $C_0$  – зменшення вартості одиниці ресурсу після закінчення продажу;  $C_s$  – втрачений прибуток на одиницю ресурсу у випадку, якщо його продаж не відбувся через відсутність ресурсу;  $Q$  – раціональна кількість ресурсу, яку необхідно закупити.

Тоді величина закупівлі більшої кількості, ніж буде продано, складе:

$$E_{uo} = \int_0^{\infty} uo \cdot g(x) dx = \int_0^Q (Q-x)q(x) dx \quad (1)$$

Аналогічно, величина закупівлі меншої кількості, ніж буде продано, складе:  $US = \max\{x - Q_0\}$ , і математичне очікування:

$$E_{us} = \int_Q^{\infty} (x-Q)g(x) dx \quad (2)$$

У підсумку загальна вартість втрат складе:

$$Y(Q) = C_0 E_{uo} + C_s E_{us} = C_0 \int_0^Q (Q-x)q(x) dx + C_s \int_Q^{\infty} (x-Q)q(x) dx \quad (3)$$

Взявши похідну по  $Q$  і прирівнявши її до нуля, знайдемо мінімум  $Q^{\min}$ :

$$\frac{dY(Q)}{dQ} = C_0 \cdot G(Q) - C_s (1 - G(Q)) \rightarrow 0 \quad (4)$$

$$G(Q^{\min}) = \frac{C_s}{C_0 + C_s} \quad (5)$$

і кінцева величина  $Q^{\min}$  визначається залежно від виду функції розподілу попиту  $G(x)$ .

Другий доповнюючий алгоритм вирішує тільки першу, з двох виділених Вілсоном [9], частин – у

<sup>4</sup> Алгоритм був складений і вивчений ще в середині минулого століття, однак його цінність полягає в тому, що він служить основою для цілої низки більш складних моделей, багато з яких були створені в останні роки [8,9] – авт.

ньому завжди замовляється фіксована кількість одиниць ресурсу (а отже, не потрібно визначати кількість замовлення). Таким чином, замовлення в даному алгоритмі, на відміну від розглянутого вище, є багаторазовим, але детерміновано-одиничним. Найпростіший варіант – це алгоритм-замовлення у постачальника однієї одиниці ресурсу після кожного продажу однієї одиниці клієнту. Загальний варіант алгоритму (2) розглянемо нижче.

Нехай:

$x$  – випадкова величина, кількість ресурсу, яку буде розкуплено в одиницю часу;  $M_x$  – математичне очікування величини  $x$ ;  $L$  – термін доставки замовленого товару постачальником;  $K$  – коефіцієнт запасу –  $K > 0$ ;  $p$  – константа запасу,  $p \geq 0$ ;  $r$  – розшукувана точка замовлення, яка визначається за формулою:

$$r = L \cdot M_x \cdot K + p \quad (6)$$

Якщо величина  $L$  є „доброю” випадковою величиною, тоді коефіцієнт  $K$  може бути обрахованим, при умові, що заданий рівень обслуговування відображає ймовірність невиконання запиту клієнта із власних запасів без звернення до постачальника. Величина власних запасів буде коливатися між двома границями: від 0 до  $r + Q$ , в більшості випадків доходючи тільки до рівня  $p + Q$  (якщо  $K = 1$ ), де  $Q$  – фіксована кількість, що замовляється.

Третій із наведених вище алгоритмів (доповнюючий алгоритм „ЕОQ”<sup>5</sup>) слугує для визначення економічно доцільного обсягу замовлення – кількості ресурсу, що потрібно замовити. Під „економічно доцільним обсягом” розуміється такий обсяг, за якого досягається мінімізація вартостей володіння ресурсом і його замовлення у постачальника. При цьому передбачається зворотна залежність цих вартостей одна від іншої – зростання одної призводить до зниження другої і навпаки. Важливою перевагою даного алгоритму [13] є відносна простота машинної реалізації (наприклад, в автоматизованих складських системах [14]).

Розглянемо математичний опис даного алгоритму. Нехай:  $D$  – випадкова величина, кількість ресурсу, який буде розкуплений споживачами в одиницю часу;  $A$  – витрати для проведення закупівель (у постачальника) потрібної в даний момент кількості ресурсу  $Q$ ;  $c$  – вартість обслуговування постачальником (витрати);  $h$  – вартість зберігання одиниці ресурсу в одиницю часу;  $Q$  – раціональна кількість ресурсу, яку потрібно закупити.

Тоді: 1)  $\frac{Q}{2}$  – середній обсяг запасу;

2)  $\left(\frac{Q}{2} \cdot h\right) / D = \frac{hQ}{2D}$  – середня вартість зберігання одиниці ресурсу, що закупляється;

3)  $\frac{A}{Q}$  – витрати на закупівлю в розрахунку на одиницю ресурсу і загальні витрати (на одиницю ресурсу) залежно від розшукуваної величини  $Q$  складуть:

$$Y(Q) = \frac{hQ}{2D} + \frac{A}{Q} + C \quad (7)$$

Мінімізуючи витрати, знаходимо раціональну кількість  $Q^{\text{рац}}_6$ :

$$\frac{dy(Q)}{dQ} = \frac{h}{2D} - \frac{A}{Q^2} \rightarrow 0 \quad (8)$$

$$Q^{\text{рац}}_6 = \sqrt{\frac{2AD}{h}} = K \cdot \sqrt{D}, \text{ де } K = \sqrt{2A/h} \approx \text{const}.$$

#### 4. Висновки

Для опису, формалізації та аналізу поведінки логістичних систем може використовуватися різноманітний інструментарій. Застосування так званих доповнюючих алгоритмів, передусім, виникло в рамках економічних систем, де їх опис наводився в економічних термінах. Але, якщо ці терміни (наприклад „вартість”) використовувати не тільки в економічному змісті, а тлумачити розширено, тоді наведений інструментарій перейде в розряд „універсальних” (наприклад, під „вартістю” може, залежно від задачі, розумітися як економічна грошова одиниця, так і потрібна кількість техніки, величина обмеження простору тощо).

У цьому контексті особливого значення набуває проблема вибору конкретного алгоритму залежно від досліджуваних критеріїв і як її розв’язок – створення селективного алгоритму. В нього повинні входити: механізми збору інформації (необхідно збирати таку інформацію, яка реально використовується при прийнятті рішення); інструкція (правило) вибору конкретного алгоритму; механізм зворотного зв’язку (перевірки якості управління на основі його застосування (аналізу фактичних результатів)).

Формалізований опис і наступний аналіз складних логістичних систем наприклад, вітчизняних корпоративних торговельно-виробничих утворень, дозволяє аналітичними формальними методами отримувати важливу інформацію про їх структуру і динамічну поведінку, приймати обґрунтовані (адекватні ситуації) управлінські рішення.

Завданням наступного дослідження є аналіз можливостей застосування інших інструментів підтримки прийняття рішень і розроблення базових елементів селективного алгоритму для автоматизованої інформаційної системи логістичного управління торговельними підприємствами корпоративного типу.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Башмаков А. И., Башмаков И. А. Интеллектуальные информационные технологии: учеб. пособие / А. И. Башмаков, И. А. Башмаков. – М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2005. – 304 с.
2. ISO/IEC 10746-4:1998 Information technology - Open Distributed Processing - Reference model: Architectural semantics

<sup>5</sup> Англ. economic order quantity – „економічний обсяг замовлення” був створений у другій чверті минулого століття і став основою для великої кількості інших моделей [8] – авт.

<sup>6</sup> Вказану кількість  $Q$  і формулу для її розрахунку називають „економічним обсягом замовлення” - EOQ [13] – авт.

3. Русалева А. Ю. Основы логистики / А. Ю. Русалева. – Новосибирск, 1996.
4. Поспелов Д. А. Логико-лингвистические модели в системах управления / Д. А. Поспелов. – М.: Энергоиздат, 1981. – 232 с.
5. Функциональные возможности системы „Парус-Госзакупки”. // Корпорация Парус. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.parus.ru/index.php?page=174>
6. Баин А. М. Современные информационные технологии систем поддержки принятия решений / А. М. Баин. – М.: ИД „форум”, 2009. – 240с.
7. Концепции CALS – общие сведения // Концепция интегрированной логистической поддержки. – НИЦ CALS-технологий „Прикладная логистика”: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cals.ru/annotation/conceptils/abs/index.html>. - 2005.
8. Arrow K. J., Harris T. B., Marschak, I. Optimal Inventory Policy// *Econometrica*. – 1961.
9. Harris T. B. Operations and cost // *Factory management series*. - Chicago: A.W. Shaw, 1975.

10. Слюсарь В. В. Методика автоматизированного анализа документированной информации в системах поддержки принятия решений / В. В. Слюсарь, А. М. Баин // Научно-технический журнал „Известия высших учебных заведений”. Электроника. – №3. – М.: МИЭТ, 2008.

11. Ананьев О. М. Фінансові потоки як змістовний об'єкт логістики / О. М. Ананьев // Торгівля, комерція, підприємництво: Збірник наукових праць. – Львів: Вид-во ЛКА, 2008.

12. Ананьев О. М. Опис бізнес-процесів торговельного підприємства і методологічні рішення / О. М. Ананьев // *Наук. вісник Європейського ун-ту: збірник наук. праць*. – Вип.7. – Львів, 2007.

13. Rosling K. The  $(r, Q)$  Inventory Model with Lost sales. - *Vaxjo University Sweden*, 2002. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://www.fc.vxu.se/~kaj.rosling@ips.vxu.se/Lost Sales VII.pdf](http://www.fc.vxu.se/~kaj.rosling@ips.vxu.se/Lost%20Sales%20VII.pdf)28pp.

14. Білик В. М. Автоматизоване робоче місце менеджера торгового підприємства / В. М. Білик, Р. С. Дяків, В. С. Костирко. – К.: НМУ „Укоопосвіта”, 1999. – 350с.

УДК 004.41:657.6 (075.8)

**Костирко В. С., Костенко А. В.**

## **ЗАСТОСУВАННЯ СТРУКТУРОВАНИХ БЛОК–СХЕМ ПРИ НАВЧАННІ ПРОГРАМУВАННЮ**

*Анотація.* В розвиток поширеної практики застосування блок–схем для опису алгоритмів запропоновано нотацію структурованих блок–схем. Показано, що будь–яку просту блок–схему можна представити в цій нотації. Припускається, що запропонована нотація буде краще надаватися для навчання програмуванню, а також технологій структурного програмування та програмування зверху вниз.

*Ключові слова:* блок–схема, програма, оператор, виконання, цикл, розгалуження, структурне програмування, еквівалентність програм

**Kostyrko V., Kostenko A.**

## **APPLICATION OF FLOWCHARTS IN COMPUTER PROGRAMMING TEACHING**

*Summary.* To develop common practice of using flowcharts to describe algorithms, the article suggests a structured flowcharts notation. It is shown that any simple flowchart can be converted to the notation. The notation is better suited for programming teaching, structured and top-down programming techniques.

*Keywords:* flowchart, program, statement, execution, loop, decision, structured programming, program equivalence

### **1. Вступ**

Незважаючи на загальну впевненість у перевагах технологій структурного програмування та програмування методом зверху вниз, а також на структурованість операторів сучасних мов програмування, для опису алгоритмів загалом продовжують застосовувати традиційні блок–схеми [1, 2].

Можливо, це має своє пояснення в очевидності конструкції звичайних блок–схем, традиціях навчання програмуванню тощо. Разом з тим, такі способи опису програм, як UML–діаграми, не були сприйняті як засоби для запису алгоритмів та навчання

програмуванню. В даній роботі запропоновано декілька шаблонів, які дозволять розширити конструкцію блок–схем і зробити їх придатними для адекватного опису структурованих програм.

Метою статті є побудова модифікованої нотації блок–схем, яка б не звузила можливостей традиційної нотації та дозволила застосовувати технологію програмування зверху вниз і одержувати структуровані програми. Застосування блок–схем в навчанні дозволяє підтримувати необхідну студентам ілюстративність та наочність.

## 2. Огляд літературних джерел

У роботах Д. Кнута, З. Манни, Е. Йодана, Р. Флойда, Е. Ашкрофта та інших [1–5] переконливо показано, що заборона вживання в програмах оператора *goto* ніскільки не звужує можливостей мов програмування. Застосування замість нього операторів циклу та умовних закономірно призвело до появи технологій структурного програмування та програмування зверху вниз.

У роботах Е. Ашкрофта та З. Манни [4], Д. Кнута та Р. Флойда [3] запропоновано декілька методів перетворення неструктурованих програм до структурованих.

## 3. Звичайні блок-схеми

*Блок-схемою* назвемо орієнтований граф, вузли якого відповідають діям алгоритму, а дуги — можливим переходам управління від однієї дії до іншої. Вузли блок-схеми називають блоками і позначають фігурами, а дуги — стрілками або лініями. Форма блоків визначається типом представлених ними дій. Так, наприклад, блок процесу з присвоєнням значень змінним позначається прямокутником, блок рішення з умовою переходу — ромбом, а блок виводу значень виразів — паралелограмом.

Якщо з блока блок-схеми виходить більше однієї дуги, то в ньому записується вираз, а його вихідні дуги позначаються можливими значеннями цього виразу. Інші блоки містять опис дій алгоритму, наприклад, присвоєння значень змінних, ввід чи вивід даних.

У блок-схеми є спеціальні блоки пуску і зупинки, які ще називають, відповідно, її входами і виходами та відіграють особливу роль у її виконанні. Блок пуску — це єдиний тип блоків, який не передбає вхідних дуг, а блок зупинки — вихідних дуг.

Відзначимо деякі домовленості, які сприяють спрощенню нотації блок-схем. Дуги позначаються стрілками або ламаними, які складаються зі стрілок. Стрілки, які входять до складу дуги, повинні мати один напрямок. Стрілки, спрямовані вниз та вправо, можна позначати як відрізки прямих ліній. Дуги, які ведуть до одного блоку, можуть частково

зливатися. Блоки пуску і зупинки можна не позначати, але потрібно залишати “повислі” стрілки (від непозначених блоків пуску і до непозначених блоків зупинки).

*Виконанням* блок-схеми назвемо послідовність виконання дій та обчислення виразів, записаних у її блоках, яка:

- починається блоком пуску;
- перехід виконання від одного блоку до іншого здійснюється лише за дугами, які їх з'єднують, відповідно до їх напрямку;
- якщо з блоку виходить декілька дуг, то перехід здійснюється за тою дугою, яка відмічена поточним значенням виразу, записаного в блоці.

*Довжиною виконання* блок-схеми назвемо кількість блоків у ньому. Початком виконання блок-схеми є блок пуску, а кінцем — блок зупинки (тоді виконання буде завершеним) або дуга виходу з блоку (незавершене виконання). Виконання може бути і безмежним.

Блок-схеми принципово неструктуровані, оскільки вихідну дугу будь-якого блоку блок-схеми можна спрямувати до будь-якого іншого блоку (окрім блоків пуску). На кількість вхідних дуг блоків також не накладається жодних обмежень. Не заборонені і перетини дуг блок-схеми. Через це блок-схеми можуть бути достатньо заплутаними. Побудовані за такими блок-схемами програми успадковують таку заплутану структуру, що ускладнює їх розуміння, тестування, відлагодження та супровід.

Цикли в блок-схемах не мають спеціальних блоків і реалізуються блоками рішення та процесу, а також належними переходами. Блок-схеми не мають ієрархій, тому не мають і позначення для тіла циклу.

## 4. Блок-схеми і програми

Таким чином, виникає суперечність між неструктурованою формою блок-схеми алгоритму та ніби відповідною йому структурованою програмою. Ця суперечність досліджувалась у роботах [3, 4] та інших. Для порівняння блок-схем та струк-

Таблиця 1

Базові конструкції блок-схем

Назва	Зображення	Призначення
Процес		Виконання операції або групи операцій, завдяки яким змінюються значення, форми представлення або розташування даних
Ввід/вивід		Перетворення даних у форму, придатну для обробки (ввід) або відображення результатів (вивід)
Підалгоритм		Виконання іншого алгоритму як базової операції
Пуск/зупинка		Початок, кінець, переривання процесу виконання
Лінія потоку		Визначення можливої послідовності блоків під час виконання

турованих програм їх потрібно було б привести до “спільного знаменника”: додати в нотацію блок-схем структурні блоки (і порівнювати їх на рівні блок-схем) або зберегти в мовах програмування оператор переходу (і порівнювати їх на рівні мов програмування). Другий підхід самим розвитком технології програмування був відкинута як безперспективний [3, 5]. Тому зупинимося на першому.

Квінтесенція досліджень [3, 4] така: програму (блок-схему) неможливо перетворити в структуровану, якщо базуватися на тому ж алгоритмі, на тих же операторах (блоках) та не вводити додаткових змінних. Перетворення блок-схеми в структуровану назвемо структуруванням.

У [4] та [5] розглянуто декілька підходів до структурування програм, які застосовні до блок-схем і зводяться до таких двох методів:

- дублювання тих фрагментів програм, які перешкоджають структурованості;
- введення додаткових змінних та операторів для присвоєння та перевірки значень цих змінних.

Якщо з методом дублювання все зрозуміло, то метод введення додаткових змінних потребує коментарів. Тут застосовуються додаткові змінні двох типів:

- змінні стану, які передбачають нумерацію операторів початкової програми і при виконанні кожного її оператора визначають номер наступного;
- логічні змінні, які фіксують подальший напрям виконання.

Метод змінних стану достатньо універсальний та може застосовуватися автоматично. Однак, програма, побудована в результаті його застосування, повністю втрачає свою первісну структуру і тому цей метод застосовується переважно в теоретичних дослідженнях.

Метод логічних змінних вимагає творчого підходу, зате дозволяє частково зберегти структуру первісної програми, тому може застосовуватися і в практичній діяльності. Цей метод дозволяє програмісту зрозуміти, чого не вистачає програмі для структурованості, і таким чином вчить створювати структуровану програму з самого початку її проектування як блок-схеми.

### 5. Структуровані блок-схеми

Розглянемо базові конструкції пропонованої нотації *структурованих блок-схем*. Від традиційних блок-схем до структурованих перенесемо базові блоки (процесу, вводу-виводу, підалгоритму) спеціальні блоки (пуску, зупинки), а також лінії потоку (табл. 1).

Зауважимо, що при переході до нотації структурованих блок-схем з традиційної нотації усунуто позначений ромбом блок рішення. Зате сюди введено ієрархію, яка реалізується операціями композиції. Лінії потоку застосовуються лише в рамках композицій.

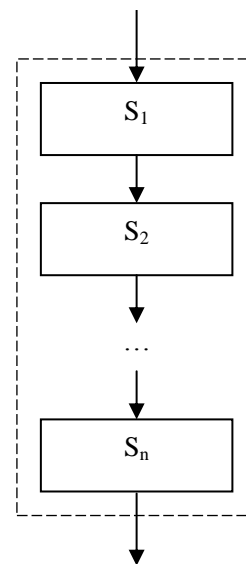
Базуючись на роботі Лінгера [2], назвемо блок-схему *простою*, якщо вона має один вхід та один вихід. Відзначимо, що базові блоки блок-схем можна розглядати як елементарні прості блок-схеми. Надалі там, де не виникають неоднозначності,

базові блоки та прості блок-схеми будемо зображати прямокутниками, абстрагуючись від їх рівня та призначення.

Ієрархію у мові структурованих блок-схем створюють операції *композиції* таких трьох видів:

- послідовності;
- розгалуження;
- повторення.

Аргументами операцій композиції служать прості блок-схеми та вирази.

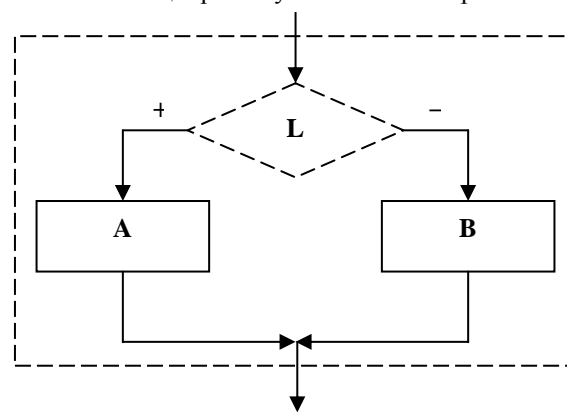


**Рис. 1. Композиція послідовності**

\*Складено авторами

На рис. 1 наведено шаблон композиції послідовності, аргументами якої є прості блок-схеми  $S_1, S_2, \dots, S_n$ .

Лінії потоку візуалізують послідовність виконання блок-схем  $S_1, S_2, \dots, S_n$ , а пунктирна лінія обмежує композицію. На рис. 2–3 наведено шаблони композицій розгалуження та повторення.



**Рис. 2. Композиція розгалуження**

\*Складено авторами

Аргументами композиції розгалуження служать прості блок-схеми  $A, B$  та логічний вираз  $L$ . Причому, ромб не є блоком, а лише елементом оформлення композиції. Аргументами композиції повторення служить проста блок-схема  $T$  (тіло циклу) та логічний вираз  $L$  для визначення умови повторення тіла циклу. Пунктирна лінія на рисунках визначають границі композицій.

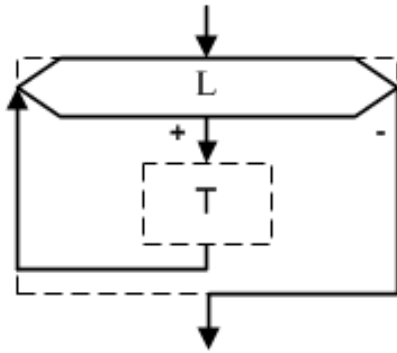


Рис. 3. Композиція повторення

\*Складено авторами

Всі три види композицій утворюють прості блок-схеми, які можуть служити аргументами композицій вищого рівня.

### 6. Побудова та реалізація структурованих програм

Побудова та реалізація структурованої програми згідно з технологією програмування зверху вниз починається з шаблону простої блок-схеми  $F$  (рис. 4), яку будемо вважати структурованою блок-схемою першого рівня.

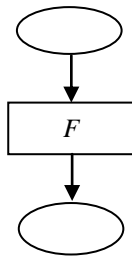


Рис. 4. Структурована блок-схема нульового рівня

\*Складено авторами

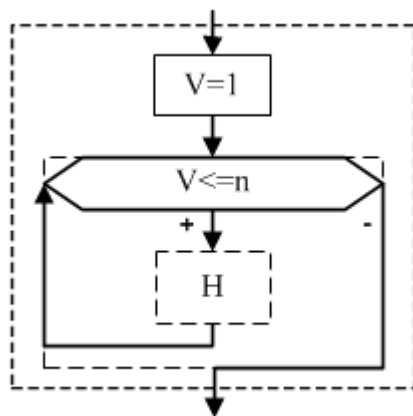


Рис. 5. Структурований еквівалент простої блок-схеми  $F$

\*Складено авторами

В результаті заміни блоку  $F$  одною з композицій або базовим блоком утворюється структурована блок-схема другого рівня. Якщо в ній є небазові блоки, то їх знову слід замінити тими чи іншими

композиціями або базовими блоками. В результаті буде створена структурована блок-схема третього рівня. І так далі, поки всі блоки побудованої структурованої блок-схеми не стануть базовими.

Побудовану таким чином структуровану блок-схему можна *реалізувати* тою чи іншою мовою структурного програмування (Pascal, Visual Basic, C++ тощо). Для цього базові блоки та композиції структурованої блок-схеми потрібно замінити операторами цієї мови програмування.

При переході до нотації структурованих блок-схем нотація традиційних блок-схем була не лише розширена композиціями, але й дещо обмежена заборонаю довільних зв'язків між блоками. Постає питання: чи не занадто суворі встановлені обмеження? Перед запровадженням описаної технології потрібно було б переконатися в тому, що ці обмеження не завадять реалізувати будь-який алгоритм. Таке твердження можна формалізувати як теорему про представлення [1, 5].

### 7. Теорема про представлення

*Теорема про представлення* стверджує, що будь-який алгоритм можна представити структурованою блок-схемою, якщо його можна представити простою блок-схемою.

Для доведення цього твердження покажемо, що довільну просту блок-схему можна формально перетворити на еквівалентну структуровану. Скористаємося методом введення змінних стану [5, 2] та методом математичної індукції.

Розглянемо довільну просту блок-схему  $S$  і наступним чином побудуємо її структуровану версію  $C(S)$ . Перенумеруємо всі базові блоки схеми  $S$ . Кількість таких блоків позначимо через  $n$ , а блок з номером  $i$  — через  $S_i$ . Без обмеження загальності можемо вважати, що вхідна дуга блок-схеми веде в блок з номером 1. Будемо також вважати, що дуги, які виходять з блоків рішення, позначені символами “+” (умова переходу виконується) та “-” (умова переходу не виконується).

Введемо додаткову цілочисельну змінну  $V$ , яка прийматиме значення з інтервалу  $[1, n+1]$ . За допомогою композицій послідовності та повторення побудуємо таку структуровану блок-схему (рис. 5). Під час виконання змінна  $V$  буде зберігати інформацію про блок, який повинен виконуватися наступним. Блок-схема  $H$  буде аналізувати значення змінної стану і залежно від цього виконувати один з блоків  $S_1, S_2, \dots, S_n$ . Замість того, щоб перейти до виконання іншого блоку, змінній стану присвоюється його номер — і цикл повторюється.

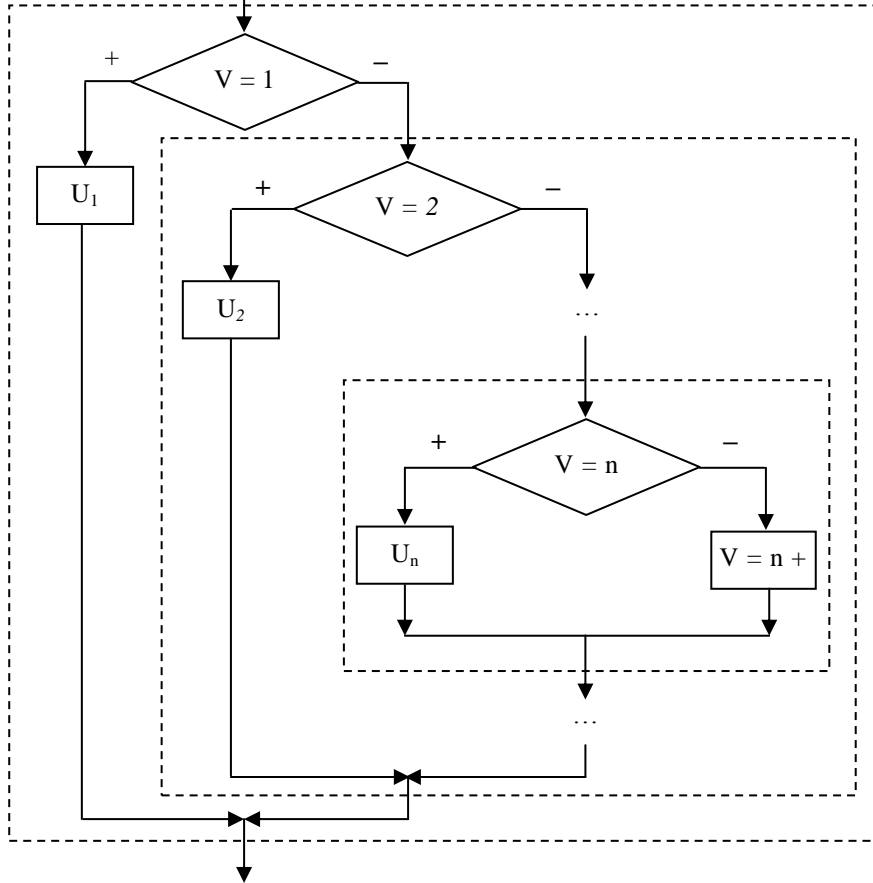
На рис. 6 наведено тіло  $H$  структурованої блок-схеми  $C(S)$ . Блоки  $U_1, U_2, \dots, U_n$  наступним чином будуються на базі блоків  $S_1, S_2, \dots, S_n$ :

➤ якщо  $S_i$  є простим блоком, то з нього виходить лише одна дуга; через  $c_i$  позначимо номер блоку, до якого вона веде; рис. 7а демонструє вигляд відповідного блоку  $U_i$ ;

➤ якщо  $S_i$  є блоком рішення з умовою  $L_i$ , то з нього виходять дві дуги; через  $d_i$  позначимо номер блоку, до якого веде дуга із значком “+”, а через  $e_i$  — номер блоку, до якого веде дуга із значком “-”; рис. 7б демонструє вигляд відповідного блоку  $U_i$ .

Якщо дуга веде до виходу з блок-схеми, то відповідна їй величина  $c_i$ ,  $d_i$  чи  $e_i$  буде рівна  $n+1$ .

Після побудови за наведеним алгоритмом структурованої блок-схеми розглянемо її виконання на



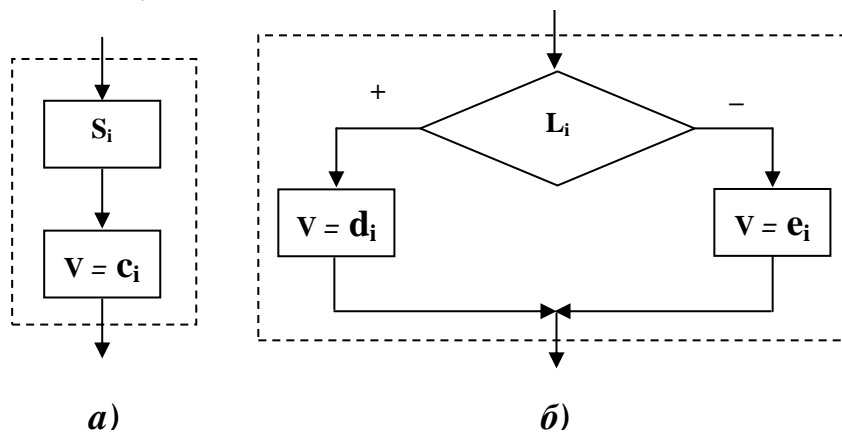
**Рис. 6. Тіло структурованого еквіваленту блок-схеми**  
\*Складено авторами

У виконанні структурованої таким чином блок-схеми додатковими назвемо присвоєння значень додатковій змінній та переходи, утворені композиціями розгалуження та повторення з умовами, які залежать лише від додаткової змінної. Послідовність блоків та переходів, яка утворюється з такого виконання видаленням додаткових елементів, назвемо освітленою.

тих же даних:

$V=1, (V \leq 4)+, (V=1)+, S_{1-}, V=2, (V \leq 4)+, (V=1)-, (V=2)+, S_2, V=3, (V \leq 4)+, (V=1)-, (V=2)-, (V=3)+, S_{3-}, V=1, (V \leq 4)+, (V=1)+, S_{1+}, V=4, (V \leq 4)+, (V=1)-, (V=2)-, (V=3)-, (V=4)+, S_4, V=5, (V \leq 4)-.$

У результаті відкидання додаткових дій та умов одержимо освітлене виконання виду  $S_{1-}, S_2, S_{3-},$



**Рис. 7. Конструкція блоків еквівалентної блок-схеми**  
\*Складено авторами

Розглянемо приклад, який ілюструє описану техніку. На рис. 8 наведена проста неструктурована блок-схема. Розглянемо одне з її виконань:  $S_{1-}, S_2, S_{3-}, S_{1+}, S_4.$

$S_{1+}, S_4.$  Очевидно, розглянуте виконання початкової блок-схеми та освітлене виконання побудованої структурованої блок-схеми на цих же даних співпадають.

Теорему представлення сформулюємо у вигляді *індуктивного твердження*  $Q(m)$ : будь-яке виконання  $T_m$  довільної простої блок-схеми  $S$ , довжиною  $m$ , співпадає з освітленим виконанням  $\hat{T}_m$  структурованої описаним способом блок-схеми  $C(S)$  на тих же даних і такої ж довжини. Відповідне неосвітлене виконання позначимо через  $\hat{T}_m$ .

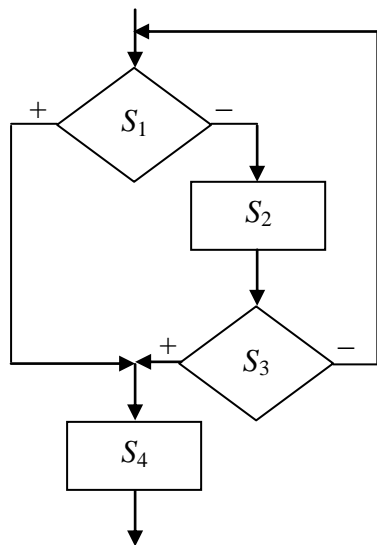


Рис. 8. Приклад блок-схеми

\*Складено авторами

*Доведення.* Позначимо через  $n$  кількість базових блоків у блок-схемі  $S$ . Твердження  $Q(1)$  очевидне, оскільки її виконання  $T_1$  згідно побудови складається з одного блоку пуску. Виконання структурованої описаним чином блок-схеми  $C(S)$  на тих же даних теж складається з одного блоку пуску.

Припустимо, що для довільного цілого додатного числа  $m$  має місце твердження  $Q(m)$ :

$$\hat{T}_m = T_m, \quad (1)$$

тоді має місце і твердження  $Q(m+1)$ :

$$\hat{T}_{m+1} = T_{m+1}. \quad (2)$$

Твердження  $Q(m+1)$  стосується виконання  $T_{m+1}$ , отже виконання  $T_m$  незавершене. Нехай виконання  $T_m$  закінчується дугою, яка веде в блок  $S_k$ :

$$T_{m+1} = T_m \cdot S_k. \quad (3)$$

Згідно з побудовою структурованої блок-схеми, її виконання на тих же даних закінчується присвоюванням  $V=k$ , а виконання  $\hat{T}_{m+1}$  продовжує виконання  $\hat{T}_m$  таким чином:

$$\hat{T}_{m+1} = \hat{T}_m, \quad (V \leq n)+, \quad (V=1)-, \quad (V=2)-, \dots, (V=k-1)-, \quad (V=k)+, \quad S_k. \quad (4)$$

Освітлення співвідношення (4) дає

$$\tilde{T}_{m+1} = \tilde{T}_m \cdot S_k. \quad (5)$$

Підставляючи співвідношення (1) в (5), одержимо:

$$\tilde{T}_{m+1} = T_m \cdot S_k. \quad (6)$$

Оскільки праві частини рівностей (3) та (6) співпадають, то співпадають і ліві, що доводить співвідношення (2).

Побудована таким чином структурована блок-схема за рядом метрик має вищу структурну та обчислювальну складність, однак цей недолік багатократно компенсується ієрархічністю структури [5]. Саме ієрархічність структурованих програм дозволяє застосовувати до них метод програмування зверху вниз та інші сучасні технології [2].

Практичні аспекти застосування структурованих блок-схем авторами розглянуті в роботі [6]. Тут мова структурованих блок-схем розширена композиціями неповного розгалуження, перемикача та повторення з післяумовою, що робить її більш адекватною сучасним мовам програмування. Наведено шаблони для реалізації структурованих блок-схем сучасними мовами програмування — Pascal, C++, Visual Basic.

Розширення мови структурованих блок-схем новими композиціями, очевидно, не порушує наведеної теореми представлення. Але композиція перемикача дозволяє суттєво спростити реалізацію тіла структурованого еквіваленту блок-схеми (рис. 6): один перемикач заміщає  $n$  композицій розгалуження.

## 8. Висновки

Наведена в роботі теорема про представлення служить теоретичним базисом для зображення алгоритмів структурованими блок-схемами з використанням запропонованих шаблонів. Застосування шаблонів структурних композицій блок-схем та їх реалізації в сучасних мовах програмування показало хороші результати при навчанні студентів Львівської комерційної академії алгоритмізації та програмуванню в рамках методологій програмування зверху вниз і структурного програмування.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кнут Д. Искусство программирования для ЭВМ. — Т.1 — Основные алгоритмы / Д. Кнут. — М.: Мир, 1976. — 735 с.
2. Лингер Р. Теория и практика структурного программирования / Р. Лингер, Х. Миллс, Б. Уитт. — М.: Мир, 1982. — 406 с.
3. Knuth D. E., Floyd R. W. Notes on avoiding GOTO Statements, Technical Report CS148. — Stanford: Stanford University, 1970.
4. Ashcroft E., Manna Z. The translation of "Goto" programs into "While" programs, Proceedings of 1971 IFIP congress.
5. Йодан Э. Структурное проектирование и конструирование программ / Э.Йодан. — М.: Мир, 1979. — 409 с.
6. Костенко А. В. Информатика та комп'ютерна техніка. Формалізація та алгоритмізація обчислювальних процесів: навч. посіб. / А. В. Костенко, В. С. Костирко. — Львів: Вид-во ЛКА, 2010. — 200 с.



# 12. БАНКІВСЬКА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 336.71

Бучко І. Є.

## АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

*Анотація.* Основним методом забезпечення антикризової стратегії банку є діагностика кризи, яка є системою ретроспективного, оперативного і перспективного цільового аналізу, спрямованого на виявлення ознак кризового стану банківської установи, оцінку загрози її банкрутства та можливостей подолання кризи.

*Ключові слова:* антикризовий менеджмент, банк, банківська система, криза, фінансова нестабільність

Buchko I.

## AN ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN A BANKING SECTOR

*Summary.* As the main method of an anti-crisis strategy of the bank, retrospective diagnostics of the crisis should account for early recognition of banking stress and possibility of bankruptcy.

*Keywords:* anti-crisis management, bank, banking system, crisis, financial instability

### 1. Вступ

На сучасному етапі гостро постало питання неефективного антикризового менеджменту, а інколи – взагалі його відсутності. Саме тому важливим є зосередження уваги на антикризовому менеджменті, за допомогою якого можна передбачати, вчасно розпізнавати та успішно вирішувати найскладніші проблеми.

Незважаючи на широке застосування в економічній теорії та практиці терміну "антикризове управління", тлумачення його сутності є неоднозначним. У зв'язку з цим, для розробки обґрунтованих пропозицій щодо антикризового управління банком необхідно передусім уточнити його значення. Зважаючи на те, що точний переклад слова "crisis" означає – "перелом", crisis management – це управління найбільш кризовими ("переломними") ситуаціями. У західній літературі антикризовий менеджмент часто визначається як діяльність, яка необхідна для подолання стану, що загрожує існуванню суб'єкта господарювання, при цьому основна увага акцентується саме на виживанні.

### 2. Огляд літературних джерел

Вивченням визначення поняття "антикризового управління" займалося велика кількість вітчизняних та зарубіжних вчених таких, як М. Бас [1], Ю. Заруба [3], Н. Стукало [10], Е. Степаненко [9], Т. Ковальчук [5], З. Короткова [6], И. Ларионов, Н. Брагин, А. Алиев [8], А.Томпсон, А. Стрікленд [13]. Зокрема, А. Е. Степаненко визначення поняття "антикризового управління" трактує у вузькому та широкому значенні. У широкому значенні – це системне управління об'єктом господарської діяльності на рівні економіки для протидії кризі. Основним елементом регулювання економіки на цьому рівні є

державне регулювання економіки як макроекономічна категорія, що відображає відносини, які виникають при організаційно-економічному і правовому впливі держави для захисту установ від кризових ситуацій, запобігання банкрутства або припинення їх подальшого функціонування [9, с. 77–84]. Досить широке значення має визначення професора Т. М. Ковальчук, що визначає антикризове управління як технологію активної управлінської діяльності в повному комплексі всіх її функцій, ролей і повноважень [5, с. 128–134].

У підручнику професора З. М. Короткова антикризове управління розглядається як система управління, яка має всебічний характер та направлена на попередження і на усунення несприятливих для бізнесу явищ, з використанням наявних ресурсів та потенціалу виживання, або реалізації спеціальних процедур (таких як санація, реструктуризація, банкрутство, ліквідація) [6, с. 57]. Цікавим є визначення антикризового управління, наведене в роботі російських вчених Ларіонова, Брагіна і Алієва [8, с. 44], які визначають антикризове управління як систему управлінських заходів щодо діагностики, нейтралізації і подолання кризових явищ і їх чинників на всіх рівнях економіки. Перевагою зазначеного визначення є його конкретність, виділення управлінських рішень та опис процесу їх здійснення.

Узагальнивши наукові підходи зарубіжних та вітчизняних вчених, категорія "антикризове управління" потребує суттєвого доповнення. Отож її сутність доцільно трактувати як "фінансові відносини, що представляють собою комплексну систему управлінських заходів щодо діагностики, попередження, нейтралізації та подолання кризових явищ з

метою підвищення рівня фінансової безпеки, зменшення наслідків ураження кризою та подальшого розвитку банку шляхом використання всього потенціалу сучасного менеджменту".

Метою даної статті є оцінка банківської системи та обґрунтування необхідності антикризового управління в банківській сфері.

Реалізація мети потребує вирішення конкретних завдань: уточнення суті антикризового управління; обґрунтування основних чинників, які поставили під загрозу діяльність банківської системи; виділення ключових моментів, на які слід спиратися при розробці антикризового управління; розробка основних напрямів реалізації інструментів антикризового управління.

Актуальність даної статті обумовлюється нестабільністю банківської системи, адже на сучасному етапі нерозв'язаними залишаються проблеми підвищення рівня капіталізації банків, управління ліквідністю, ефективності функціонування банківської системи, удосконалення державної стратегії розвитку банківської системи, яка б сприяла її надійній та ефективній діяльності.

### 3. Аналіз заходів антикризового менеджменту

Висока ймовірність виникнення кризових явищ у процесі діяльності банку зумовлює необхідність впровадження спеціалізованих заходів протидії їх розвитку та нейтралізації. Засобом такої протидії повинно стати антикризове управління банком [6, с.149].

Основними чинниками, які поставили під загрозу діяльність банківської системи є наступні: зменшення ресурсної бази; погіршення ситуації на валютному ринку; скорочення обсягів кредитування; нестабільність банківської ліквідності, що з са-

мого початку спричинили іноземні інвестори, які в умовах світової фінансової кризи в спішному порядку повернули свої кошти до національних економік з метою їх стабілізації і більшої захищеності.

У вітчизняній літературі антикризове управління розглядається як система управління, яка має всебічний характер та направлена як на попередження, так і на усунення несприятливих для бізнесу явищ, з використанням наявних ресурсів та потенціалу виживання, або реалізації спеціальних процедур (таких як санація, реструктуризація, банкрутство, ліквідація) [1, с.134].

У міру нарощування проблем фінансово-господарської діяльності комерційного банку весь цикл його розвитку умовно можна розділити на три стадії: загальний режим діяльності, режим фінансового оздоровлення, ліквідація комерційного банку, робота ліквідаційної комісії. Основними напрямками антикризового управління можна визначити наступні: здійснення моніторингу кризового стану, визначення масштабів кризового стану, дослідження основних факторів, що обумовлюють розвиток кризового стану [7, с. 88].

Основними моментами, на які слід спиратися при розробці антикризового управління тією чи іншою банківською установою мають бути наступні:

- оцінка якості кредитного портфелю, оскільки це є одним з головних показників того, з яким масштабом проблем може стикнутися найближчим часом той чи інший банк;
- клієнтська база банківської установи – на даному етапі необхідно оцінити наскільки віддані клієнти банку, кількість клієнтів, число банкоматів;

Таблиця 1

**Фази та механізми управління системною банківською кризою**

Фаза кризи	Характеристика	Механізм управління
Фаза I - загострення	Наявність диспропорцій у розвитку банківської системи, які можуть заперечуватися як самими суб'єктами господарювання, так і регулюючими органами. Наявні дисбаланси в економічній системі як провісники фінансових криз. Посилення впливу капіталу з банківських установ.	Застосування оперативних заходів щодо запобігання паніці та забезпеченню стабілізації фінансової системи, передусім у сфері грошово-кредитної політики. Підтримка ліквідності банківських установ центральним банком. Гарантії уряду за кредитами та депозитами з метою зниження невизначеності, підготовка до реструктуризації банківської системи.
Фаза II - стабілізація	Поступове поліпшення показників. Функціонування банківської системи. Істотні фінансові втрати, погіршення фінансових показників діяльності банків.	Зміна в структурі банківського сектору. Розробка урядом і центральним банком інструментарію реструктуризації, включаючи фінансові, правові, інституційні заходи. Посилення нагляду за діяльністю фінансового сектору. Зміщення акцентів з підтримки ліквідності фінансових установ на забезпечення платоспроможності.
Фаза III - оновлення	Нормалізація роботи банківської системи	Повний або частковий відхід від методів державного регулювання. Приватизація націоналізованих під час кризи банків.

## Динаміка кредитно-інвестиційного портфелю банків України за 2008-2010 рр, млн грн\*

Показники	роки			Відхилення, +,- 2010р. до 2008р.
	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	
Кредитно-інвестиційний портфель - всього	759 686,00	635 422,01	613 285,07	-146 400,93
у тому числі: міжбанківські кредити	47 430,67	37 566,28	46 866,16	-564,51
кредити юридичним особам	409 467,74	347 806,77	476 181,35	66 713,61
кредити фізичним особам	264 210,31	214 850,36	144 121,52	-120 088,79
цінні папери	38 577,28	35 198,61	63 697,31	25 120,03

\*Джерело: [14]

➤ імідж банку – оцінюється як суб'єктивне уявлення про якість послуг, надійність та спроможність виконувати власні зобов'язання;

➤ наявність потужного акціонера, наприклад держави, або іноземної групи;

➤ професіоналізм менеджменту банківської установи – базується на оцінці бізнес-моделі банку, жорсткості контролю виданих кредитів та структурі портфелю за типами позичальників;

➤ готовність та можливості власників банку рятувати свою установу – аналіз фінансового стану материнських структур, важливість банківського сектору для їхнього бізнесу.

➤ загальна фінансова стійкість – оцінюється з урахуванням якості кредитного портфелю та можливостями материнських структур підтримувати банк, при чому основними критеріями тут можуть бути капіталізація, адекватність капіталу, поточна ліквідність та графік погашення зобов'язань, у тому числі і швидкість відтоку депозитів фізичних осіб тощо [6, с.108].

#### 4. Основні фази банківських криз

Експерти МВФ виділили три фази системних банківських криз і кожній з них притаманні свої елементи управління. Ці дані подано в таблиці 1.

Антикризовий менеджмент банківських установ України є незамінним елементом, який тримає банківську систему України на плаву.

Антикризовий менеджмент – це ряд функцій та заходів щодо пригнічення, боротьби або ліквідації негативних факторів впливу на банківську сферу, які кожен банк розробляє самостійно з огляду на ситуацію, в якій він знаходиться. Боротьба з негативними кризовими явищами можлива лише за умови комплексного підходу до факторів, які їх спричиняють, саме тому необхідною є розробка плану антикризового управління з чітко окресленими етапами та моментами, на які перш за все слід звернути увагу.

#### 5. Оцінка результатів діяльності банків України

В умовах кризової ситуації виділяють три послідовних етапи здійснення фінансової стабілізації: усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової стійкості, забезпечення фінансової рівноваги в довгостроковому періоді.

У таблиці 2 розглянемо динаміку кредитно-інвестиційного портфелю банківських установ України.

З даної таблиці бачимо, що відбулося зменшення кредитного портфелю банків України у 2010 році порівняно з 2008 роком, проте позитивною тенденцією є те, що у 2010 році збільшилися кредити юридичним особам та операції з цінними паперами.

Фінансовий результат банків розглянемо на рис.1.

З рис.1 видно, що банківські установи України у 2009 та 2010 роках отримали збитки, проте тут теж спостерігається підвищення фінансового результату в сторону росту з – 26 344,63 млн грн у 2009 році до –9844,71 у 2010 році. Отже, банки починають поступово налагоджувати свою діяльність.

Проте, стан антикризового менеджменту у банківських установах України загалом можна визначити як середній, оскільки не всі банківські установи України на сьогодні здатні боротися з кризою. Тому, необхідно розвивати даний напрям досліджень і отримувати нові рішення старих проблем.

Основними напрямками реалізації інструментів антикризового управління є: застосування фінансових інструментів грошово-кредитного регулювання, спрямованих на підвищення ефективності монетарної політики в державі; застосування структурних інструментів, спрямованих на оптимізацію внутрішньої та зовнішньої структур фінансово-кредитних установ як основних учасників фінансового сектору, що мають безпосередній вплив на рівень його стійкості і надійності; застосування операційних інструментів шляхом удосконалення внутрішнього моніторингу структури активів та зобов'язань банківських установ як чинника запоруки безпеки клієнтської бази та стабільності функціонування реального сектору економіки; посилення у банках систем внутрішнього контролю та управління ризиками; призупинення будь-якої діяльності, що наносить шкоду даному банку; попереднє узгодження з органами банківського нагляду будь-яких великих витрат капіталу, матеріальних зобов'язань чи умовних зобов'язань; створення системи управління проблемними активами.



Рис. 1. Фінансовий результат банків України за 2008-2010 рр.

## 6. Висновки

Основними принципами формування антикризової стратегії визнано наступні: забезпечення досягнення цілей антикризового управління; орієнтація на проблеми, які потребують свого розв'язання, а не на зовнішні ознаки їх прояву; забезпечення відповідності антикризової стратегії наявним та можливим до мобілізації ресурсами підприємства, часовим обмеженням антикризового процесу; обґрунтованість; багатоваріантність та колегіальність прийняття рішень; професійність; максимізація результативності антикризових заходів; оптимізація співвідношення результативності антикризових заходів та ризику їх реалізації. Реалізація стратегії антикризового управління при загрозі банкрутства передбачає періодичне дослідження фінансового стану банку з метою виявлення ознак його кризового розвитку, що викликають загрозу банкрутства, визначення масштабів кризового стану, вивчення основних факторів, що зумовили та зумовлюють у майбутньому кризовий розвиток банку, формування цілей та вибір основних механізмів антикризового управління, впровадження внутрішніх механізмів фінансової стабілізації, вибір ефективних форм санації, фінансове забезпечення ліквідаційних процедур при банкрутстві банку.

Основним методом забезпечення антикризової стратегії банку є діагностика кризи, яка являє собою систему ретроспективного, оперативного і перспективного цільового аналізу, спрямованого на виявлення ознак кризового стану банківської установи, оцінку загрози її банкрутства та можливостей подолання кризи.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бас М. Антикризове управління банківськими установами: теоретичний аспект / М. А. Бас // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 5. – С. 25-27.
2. Герасименко В. Причини виникнення та форми прояву фінансової кризи в банківській системі України / В. Герасименко, Р. Герасименко //

Вісник Національного банку України. – 2010. – № 7. – С. 12-19.

3. Заруба Ю. Державне антикризове регулювання у банківському секторі / Ю. Заруба // Вісник НБУ – 2009. – № 6 (160). – С. 39-41.

4. Карчева Г. Основні проблеми розвитку банківської системи України в посткризовий період та шляхи їх вирішення / Г. Карчева // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 8. – С. 26-33.

5. Ковальчук Т.М. Економічний аналіз у системі антикризового управління / Т. М. Ковальчук // Економіка АПК. – 2010. – № 5 – С. 128-134.

6. Коротков З. Антикризисное управление: учебник / под ред. проф. З. М. Короткова. – М.: ИНФРА, 2005. – 325 с.

7. Кузнецова Л. Я. Антикризовий аспект моніторингу стійкості банківського сектору України / Л. Я. Кузнецова, В. О. Джугай // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 86-97.

8. Ларионов И. Антикризисное управление. Общие основы и особенности России: Уч. пособие / И. К. Ларионов, Н. И. Брагин, А. Т. Алиев и др.; Под ред. И. К. Ларионова. – М.: Изд. Дом "Далинов и К", 2001. – 247 с.

9. Степаненко А. Деякі аспекти антикризового управління банківською системою / А. Степаненко // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 3. – С. 77-84.

10. Стукало Н. Державне антикризове регулювання банківського сектору: досвід ЄС та України / Н. Стукало, М. Литвин // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 7. – С. 20-25.

11. Сухоруков А. Антикризова політика розвинутих країн / А. Сухоруков // Економіка України. – 2004. – № 8. – С.16-28.

12. Степаненко А. Деякі аспекти антикризового управління банківською системою // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 3. – С. 77-84.

13. Томпсон А.А. Стратегічний менеджмент: концепції і ситуації: Підручник для вузів. Пер.с 9-го англ.изд. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікланд – М.: ИНФРА-М. – 2009.

14. Матеріали сайту Асоціації українських банків. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aub.org.ua>

## КРЕДИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

***Анотація.** Висвітлюються основні проблеми банківського кредитування в Україні у посткризовий період, поряд з цим пропонуються шляхи вдосконалення функціонування кредитного ринку. Особливу увагу приділено використанню індекса вартості депозитів фізосіб (Ukrainian Index of Retail Deposit Rates, або UIRDR).*

***Ключові слова:** кредитна діяльність, депозити, комерційні банки, банківська система, проблемні кредити, кредитні ризики*

Kostak Z.

## CREDIT ACTIVITY OF UKRAINIAN BANKS IN A POSTCRISIS PERIOD

***Summary.** Interpretation of basic problems of the banking lending Ukraine in the post-crisis period is offered, with the ways of improvement in the functioning of credit market being outlined. The special attention is given to the use of index of the cost of deposits of physical persons (Ukrainian Index of of Retail Deposit Rates, or UIRDR).*

***Keywords:** credit activity, deposits, commercial banks, banking system, problem credits, credit risks*

### 1. Вступ

Необхідною умовою забезпечення ефективного функціонування усієї банківської системи в сучасних умовах є розробка системи заходів щодо підвищення успішності кредитування усіх суб'єктів господарювання, адже кредитні операції комерційних банків відіграють значну роль у забезпеченні неперервності процесів суспільного відтворення та економічного зростання.

Аналіз літературних джерел підтверджує незадовільний стан функціонування кредитного ринку в Україні, який характеризується зростанням частки проблемних кредитів, слабкістю ресурсної бази кредитування, що призводить до зменшення частки довгострокових кредитів у кредитному портфелі банків; зростанням процентної ставки за кредитами; відсутністю чіткого механізму забезпечення банківського кредитування, зростанням кредитних ризиків [5, с.77]. Адже наслідки світової фінансової кризи 2008—2009 рр. відчутні по-сьогодні. Так у 2011 р., як і в попередньому, було зафіксовано від'ємний фінансовий результат діяльності банківського сектору – “мінус” 4,843 млрд грн. станом на 01.12.2011 р., хоча суттєво менше, ніж станом на 01.01.2011 р. (“мінус ” 13,127 млрд грн) [8]. В результаті маємо низьку ефективність функціонування фінансового ринку, залежність вітчизняної банківської системи від іноземного капіталу, низький рівень капіталізації комерційних банків, а також втрату довіри домогосподарств до банківського сектору, тимчасово вільні кошти яких могли б стати основним джерелом кредитних ресурсів комерційних банків.

Вказані обставини визначають актуальність дослідження найважливіших проблем у кредитному секторі економіки і зумовлюють визначення чи-

ників, які б у найближчій перспективі оптимізували ефективне функціонування кредитних відносин у банківській сфері.

### 2. Огляд літературних джерел

Різноманітні погляди на кредит, аналіз кредитної діяльності і кредитні відносини розвинуто у багатьох дослідженнях і публікаціях. Вивченню цих питань присвячено праці таких вітчизняних економістів, як О. Вовчак і М. Могильницької, А. Герасимовича і М. Алексеєнка, О. Дзюблюка, Дубинського О., О. Копилюк та ін. Зокрема О. Вовчак і М. Могильницька у своїй праці досліджують соціально-економічне значення кредиту та його роль у забезпеченні макроекономічної стабільності, проте у праці відсутній аналіз динаміки кредитного ринку у посткризовий період [3, с. 28-33]. Особливу увагу слід звернути на працю О.Дубинського, яка присвячена активізації довгострокового кредитування реального сектора економіки через використання індекса вартості депозитів фізосіб, адже це дасть можливість визначити вартість кредитів між компаніями і банками у всьому світі [4, с. 47]. Такі науковці як А. Герасимович і М. Алексеєнко основну увагу зосереджують на аналізі кредитних операцій банку та здійснюють їх оцінку, проте деякі аспекти аналізу вимагають вдосконалення із врахуванням реалій сьогодення [1, с. 121-156]. Вагомий внесок у розвиток банківського сектору економіки зробив, на нашу думку, О.Дзюблюк, який розкриваючи проблематику кредитного сектора економіки, вдало пропонує перспективні шляхи його розвитку [5, с. 76-83; 6, с. 20-30]. Однак вплив світової фінансово-економічної кризи на кредитну діяльність вітчизняних банківських установ обумовлює необхідність додаткових досліджень проблем організації кредитної діяльності банків, а також

пошук нестандартних рішень і шляхів активізації кредитного ринку України у посткризовий період.

### 3. Постановка завдання

Завданням статті є аналіз сучасного стану кредитування реального сектору економіки, визначення основних чинників, які гальмують банківське кредитування в умовах виходу із кризового стану. Відповідно до завдань, метою статті є формування напрямів підвищення ефективності системи банківського кредитування в Україні.

### 4. Аналіз сучасного стану банківського сектору України

Загальновідомо, що банківський кредит, як невід'ємний елемент ринкового господарства, безпосередньо впливає на всі процеси розширеного відтворення, а відтак – прискорює соціально-економічний розвиток держави. Необхідно відзначити також надзвичайно важливу роль кредиту та кредитних відносин у використанні досягнень науково-технічного прогресу: в технічному переоснащенні або реконструкції діючих підприємств і впровадженні прогресивної техніки на нових підприємствах, що вимагає значних коштів.

Аналізуючи період із 2008 р. по 2011 р., можна сказати, що для банківського сектору України він був найскладнішим в історії його розвитку і характеризувався початком глобальних трансформацій на фінансовому ринку. Погіршення економічної ситуації у світі, з огляду на високий рівень вразливості економіки України, призвело до розгортання системної економічної кризи. Внаслідок стиснення як зовнішнього, так і внутрішнього попиту відбулося істотне зниження обсягів виробництва майже у всіх основних секторах економіки. За таких умов грошово-кредитну та валютну політику Національного банку України було спрямовано насамперед на зниження інфляції та пом'якшення наслідків впливу кризи на економіку [10, с.78].

Певне поліпшення зовнішньоекономічної кон'юнктури, особливо у другій половині 2010 р., а також реалізація окремих антикризових заходів уряду та Національного банку України забезпечили збереження в Україні фінансової стабільності як у банківській системі в цілому, так і на ринку кредитних послуг. Не дивлячись на деяке пожвавлення, банківське кредитування все ще залишається досить слабким, щоб стати реальним каталізатором економічних процесів в Україні. За результатами статистичних даних НБУ [4, с. 47], обсяг банківських кредитів у першому півріччі 2011 р. збільшився лише на 4,9% — до 792 млрд грн, порівнянню із минулим періодом. При цьому динаміка росту залишається досить нестійкою. Наприклад, у травні банківські установи видали нефінансовим корпораціям нових кредитів на 4 млрд грн менше, ніж у квітні. Іншою є ситуація на ринку споживчого кредитування. У травні 2011 р. банки видали 7,9 млрд грн нових споживчих позик, що на 0,6 млрд грн більше, порівнянню із квітнем. Це не можна вважати позитивним моментом у сфері банківського кредитування економіки, адже активізація споживчого кредитування, як правило, призводить до інфляції і зростання дефіциту зовнішньої торгівлі. З

метою уникнення випереджаючого зростання витрат населення в порівнянні із зростанням доходів, НБУ необхідно посилити вимоги до тих банків, які займаються споживчим кредитуванням.

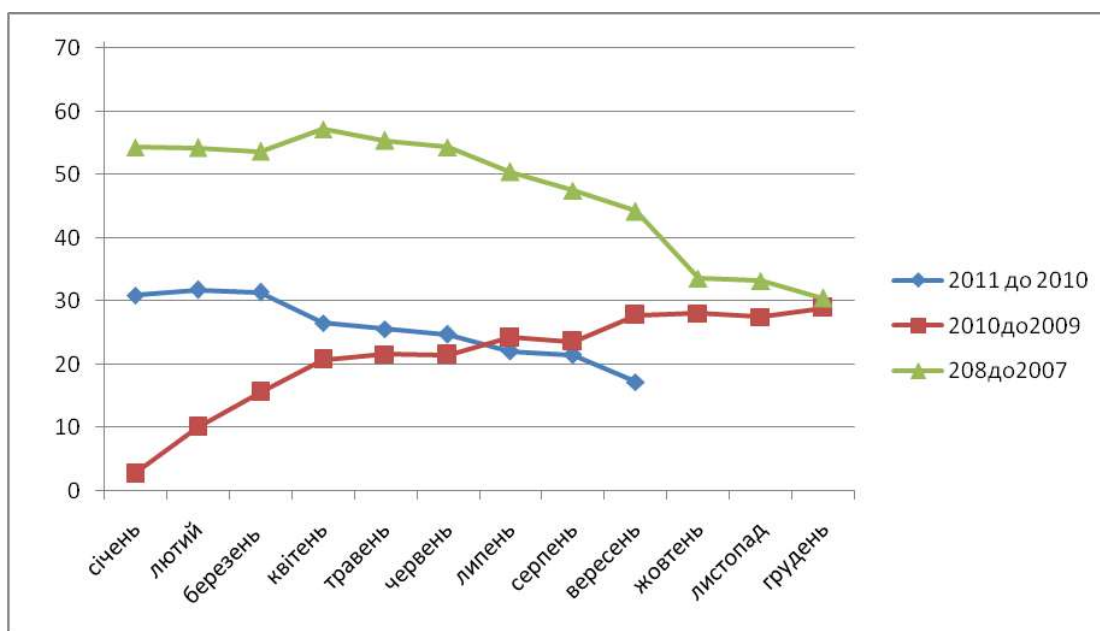
До негативних моментів у фінансовій системі також слід віднести відчутний дисбаланс між вартістю ресурсів, якими володіють більшість комерційних банків, і ціною кредитів, що їх фінансові установи готові видавати в економіку. При собівартості гривневих пасивів 7–9%, ефективні ставки кредитування нині становлять близько 20% річних. Таку різницю банкіри пояснюють ризиками, з якими пов'язане кредитування. Зокрема, досі ні на законодавчому рівні, ні в сфері виконання законів не врегульовано численних проблем відносин між кредиторами і позичальниками [4, с. 47]. Це призводить до певної невизначеності, яка є головною причиною як високих відсоткових ставок банків, так і небажання підприємців розвивати існуючі та входити в нові проекти.

Ще одним стримуючим фактором банківського кредитування є короткі терміни залучення депозитів фізичних осіб, які становлять основний ресурс кредитування для банківської системи. Адже несприятливі макроекономічні умови в період розгортання фінансової кризи, наростання інфляційних процесів та значні коливання валютного курсу були причинами невпевненості вкладників та спонукали або до вилучення ними своїх депозитів або до розміщення коштів у банках переважно на короткий строк [3, с. 30]. На даний час вони складають 3, 6 і 9 місяців. Відповідно, прогнозувати ціну кредитів можна приблизно на такий же термін.

Сучасний стан на депозитному ринку характеризується різким коливанням приросту депозитів фізичних осіб. Якщо ж у 2010 р. прослідковуються позитивні моменти в сторону збільшення приросту депозитів фізичних осіб, то за період із січня по вересень 2011 р. ситуація погіршується (рис. 1). У таких умовах вітчизняні банки змушені або пропонувати своїм клієнтам короткі кредити (на термін до одного року), або виставляти підвищені відсоткові ставки, але тоді, як наслідок, необхідні підприємцям й населенню кредити терміном три-п'ять років стають для них не вигідними.

Серед основних заходів, які б у перспективі могли б сприяти припливу коштів на банківські депозити, можна вважати:

- 1) розширення випуску вітчизняними банками власних цінних паперів із метою реалізації їх на внутрішньому грошовому ринку (банківські облигації ощадні сертифікати);
- 2) активізація використання системи масових електронних платежів із застосуванням банківських карт для повсякденних розрахунків;
- 3) сприяння (зокрема на законодавчому рівні) розвитку недержавних форм пенсійного забезпечення та відповідних фондів, які можуть стати потужним джерелом довгострокових банківських ресурсів;
- 4) забезпечення ефективного функціонування системи гарантування банківських вкладів із поступовим підвищенням мінімальних сум відшкодування коштів, а також розгляд можливості сплати компенсацій юридичним особам;



**Рис.1. Депозити фізичних осіб (приріст до відповідного періоду минулого року, відсотків)**  
Джерело: [8]

5) застосування гарантійних інструментів банками, які використовують короткострокові пасиви для фінансування довгострокових інвестиційних проектів, що передбачало б дію механізму негайного рефінансування певних стандартизованих за рівнем ризику активів при настанні страхових випадків [5, с. 80].

З метою забезпечення стабільності в українській економіці, НБУ і представники комерційних банків почали розраховувати так званий індекс вартості депозитів фізосіб — *Ukrainian Index of Retail Deposit Rates*, або *UIRDR*. Регулятор запропонував 20 найбільшим банкам (вони контролюють близько 80% банківської системи) щодня вносити в систему Thomson Reuters дані про ставки за депозитами у гривнях, доларах і євро на термін 3, 6, 9 і 12 місяців. На базі отриманих даних одне з найбільших у світі інформаційних агентств розраховуватиме індекс вартості ресурсів на фінансовому ринку [4, с. 46]. Як стверджують економісти, механізм розрахунку індексу вартості депозитів фізичних осіб буде максимально наближений до механізму розрахунку ставки LIBOR (середньої вартості ресурсів у різноманітних валютах на міжбанківському ринку в Лондоні). LIBOR (його, до речі, теж розраховує Thomson Reuters) є базою для визначення вартості кредитів між компаніями і банками в усьому світі — щороку з його допомогою беруть і видають у кредит близько 400 трлн дол. Тому методика визначення цієї ставки вважається однією з найдосконаліших.

Новий індекс покликаний стати індикатором вартості ресурсів, що є у розпорядженні найбільших банків. Він дасть можливість фінансовим не закладати у відсоткові ставки за кредитами ризик виникнення проблем в економіці через рік або

навіть через кілька років [4, с. 47]. Це, на їхню думку, сприятиме активізації довгострокового кредитування реального сектора економіки. Адже частка довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитного портфеля комерційних банків перебуває сьогодні на рівні 5%, тоді як на кредитування поточної діяльності припадає близько 4/5 від усього обсягу банківських позичок, наданих підприємствам [5, с. 81]. Незважаючи на деяке поліпшення приросту кредитів, наданих суб'єктам господарювання у 2011 році порівнянно із 2010 роком (див. рис.2), його структура і якість потребують ще проведення активної та виваженої кредитної політики із врахуванням посткризових реалій, адже частка проблемних кредитів у загальному обсязі банківських позичок, за той же період, збільшилась із 11,3 до 13,1% [8, с. 38].

##### **5. Напрями підвищення ефективності банківського кредитування**

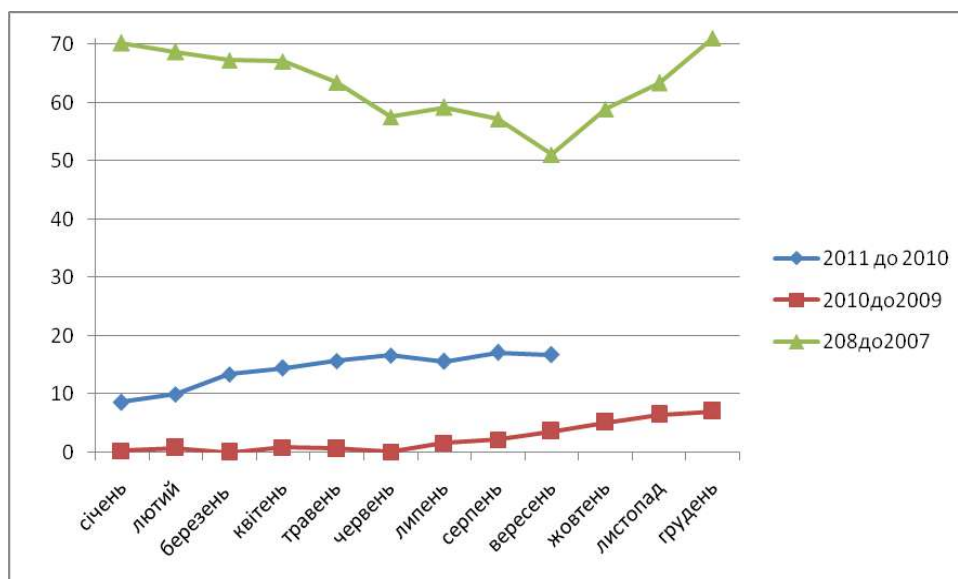
Вищезгадані причини, які гальмують розвиток кредитного сектора економіки, дають змогу ще раз підкреслити вагомість наступних кроків, які у найближчій перспективі покращать ситуацію на вітчизняному кредитному ринку:

-одним із визначальних факторів, який впливає на ефективність кредитної діяльності комерційних банків є кредитний ризик, тобто ризик неповернення боргу. Тому комерційні банки для зменшення ризику неповернення застосовують забезпечення кредиту заставним майном. Для удосконалення цього процесу необхідно дотримуватись послідовності визначення обсягу кредиту, що надається позичальнику, залежно від вартості об'єкту застави, а саме: визначення ринкової вартості об'єкту застави; визначення його ліквідаційної вартості; визначення остаточного обсягу кредиту, що надається. Це

сприятиме забезпеченню більш обґрунтованого рівня ліквідності об'єкта застави;

приклад, кредитні комітети);

- проводити політику диверсифікації активів і



**Рис.2. Кредити надані суб'єктам господарювання (приріст до відповідного періоду минулого року, відсотків)**

Джерело: [8]

- вдосконалення менеджменту комерційних банків із врахуванням зарубіжного досвіду виходу із фінансової кризи, а також специфіки вітчизняних фінансових установ; робота над покращенням довіри фізичних і юридичних осіб до банківської системи шляхом зростання відкритості і прозорості в діяльності Національного банку України, а також відповідальності законодавчої і виконавчої гілок влади перед населенням за реалізацію державної політики щодо подолання фінансово-економічної кризи;

- створення спеціалізованого державного банку розвитку, головною метою якого має стати кредитування інвестиційних проектів за активної підтримки держави. Створення такого банку, на думку О.Дзюблюка [5, с. 82], могло б сприяти активізації банківського довгострокового кредитування реального сектору, уникнення практики нецільового використання бюджетних коштів і підвищенню ефективності їх використання;

Національному банку України – центральному органу монетарної влади, слід вжити такі заходи:

- розробити державну стратегію стимулювання економічного зростання в Україні, в якій важливу увагу слід зосередити на інноваційному розвитку національної економіки на основі широкого використання кредитного потенціалу вітчизняної банківської системи;

- створити при АУБ банк даних, який би містив дані про всіх потенційних позичальників (інформація про їхній фінансовий стан, платоспроможність, історія їхніх попередніх позик тощо);

- удосконалити правові та інституційні основи для роботи банків із проблемною кредитною заборгованістю (зокрема в частині продажу боргів іншим фінансовим установам).

- активізувати у всіх комерційних банках підрозділи з управління кредитними ризиками (на-

пасивів комерційних банків, виходячи з того, що розмір максимального ризику на одного позичальника не повинен реально перевищувати 10% власних коштів банку. Розширювати коло вкладників, недопускаючи концентрації залишків коштів на депозитних і вкладних рахунках обмеженої кількості вкладників.

## 6. Висновки

Підсумовуючи вищеподаний матеріал, слід підкреслити важливу роль кредиту для розвитку вітчизняної економіки у посткризовий період, адже саме цей інструмент здатний забезпечити макроекономічне зростання, підвищити експортний потенціал нашої країни, а відтак – розширене відтворення суспільного виробництва.

Вважаємо, що існуючі проблеми у кредитному секторі економіки вимагають подальших досліджень і доробок, перш за все на загальнодержавному рівні. Без оздоровлення економіки в цілому, без оздоровлення виробничого сектору неможлива повноцінна діяльність українських комерційних банків у наданні різноманітних видів кредиту й уникнення проблемних кредитів, які, на жаль, поки що переважають у кредитних портфелях вітчизняних банків.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз банківської діяльності: підручник / [А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.]; за ред. А. М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2003. – 599 с.

2. Болдаков В. Монетарні операції Національного банку України / В. Болдаков // Вісник Національного банку України. – 2000. – № 3. – С. 44–49.



3. Вовчак О. Кредит у системі макроекономічної рівноваги / О. Вовчак, М. Могильницька // Вісник НБУ- лютий. – 2011. – С. 28 – 33.

4. Дубинський О. Якірний індикатор / О. Дубинський // Дзеркало тижня. Україна. – 2011. – № 19. – 27 травня.

5. Дзюблук О. Розвиток банківського сектору в умовах деформації світового фінансового простору/ О.Дзюблук // Вісник НБУ. – 2011. – № 10. – С.76–83.

6. Дзюблук О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових рин-

ках / О. Дзюблук // Вісник НБУ – 2009. – № 5. – С. 20–30.

7. Копилук О. І. Банківські операції: навч. посібн. / О. І. Копилук, Г. В. Бондарчук-Грита. – К.: Знання, 2010. – 480 с.

8. Основні показники діяльності банків в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/bank\\_supervision/dynamics.htm](http://www.bank.gov.ua/bank_supervision/dynamics.htm)

9. Асоціація українських банків. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.aub.org.ua](http://www.aub.org.ua)

10. Бюлетень Національного Банку України. – 2011. – № 2. – 199 с.

УДК 658.114.5(477)

Мацера С. М.

## БАНКІВСЬКИЙ КРЕДИТ ЯК ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ КОРПОРАЦІЇ

*Анотація.* Окреслено головні тенденції розвитку банківського сектора вітчизняної економіки в умовах кризи. Проаналізовано динаміку банківського кредитування корпоративного бізнесу в Україні у кризовий період. Визначено основні проблеми розвитку сучасних кредитних відносин та запропоновано комплекс заходів щодо їх розв'язання.

*Ключові слова:* фінансовий капітал корпорації, банківський кредит, обсяги кредитування, структура наданих кредитів, проблеми розвитку кредитних відносин

Macera S.

## BANK CREDIT A SOURCE OF CAPITAL ACCUMULATION OF CORPORATION

*Summary.* Main tendencies of the banking sector development during the latest crisis are outlined. The dynamics of the bank crediting of corporate business is analysed for Ukraine. Basic problems of development of modern credit relations are analyzed and possible solutions are offered.

*Keywords:* financial capital of corporation, bank credit, volumes of credit, structure of credit, problem of development of credit relations

### 1. Вступ

На сучасному етапі Україна, як й інші країни пострадянського простору, відчуває посилений вплив крупного бізнесу, успішне функціонування якого вимагає високої концентрації грошових ресурсів. Формування фінансового капіталу корпорації залежить від використання усіх можливих джерел, важливе місце з-поміж яких належить банківському кредиту. Кредит виступає обов'язковою умовою розширеного відтворення, є надійним інструментом, який опосередковує процес виробництва і реалізації продукції. Кредит дозволяє прискорити оборотність обігових коштів, розширити сферу виробничо-господарської діяльності, забезпечити розробку новітніх видів продукції та вихід на нові ринки збуту і, як результат, підвищити власний інвестиційний імідж. Завдяки своїм стимуляційним характеристикам кредит виступає важливим фактором прискорення процесу відтворення – необхідність повернення взятих у тимчасове користування

коштів примушує керівництво підприємства вживати заходи до підвищення ефективності виробництва а, значить, і прискорення відтворювального процесу.

### 2. Огляд літературних джерел

Управління структурою капіталу є однією з найбільш актуальних та складних проблем економічної науки. Значний внесок у їх розробку здійснили Ф. Модільяні, М. Мілер, Х. Де-Анджело, Р. Масюліс, Дж. Уорнер, Г. Дональдсон, С. Росс та інші. Незважаючи на стійкий інтерес до цієї проблеми, безліч її аспектів залишається недостатньо висвітленими та потребує подальшого опрацювання. Описані в науковій літературі теоретичні підходи щодо можливості оптимізації структури капіталу підприємства ґрунтуються на повністю протилежних концепціях, що значно ускладнює прийняття ефективного управлінського рішення для конкретного підприємства. Так, Ф. Модільяні та М. Мілер [12] вважають, що вартість капіталу підприємства визначається по прибутковості активів і

не залежить від структури капіталу. Прихильники компромісної концепції (Х. Де-Анджело, Р. Масюліс, Дж. Уорнер та ін.) підтверджують факт збільшення ризику банкрутства при зростанні позикового капіталу [10]. Вони наголошують, що залучення позикових коштів на певному етапі управління сприяє зростанню ринкової вартості підприємства, однак із збільшенням позикового капіталу збільшуються витрати, обумовлені високим ризиком можливих фінансових втрат. Ці втрати нівелюють позитивний ефект позикового капіталу, тобто ефективне використання позикового капіталу можливе лише до певного граничного порогу. Основоположник теорії „субординації джерел” Г. Дональдсон відстоював думку, що фірми повинні передусім використовувати власні джерела фінансування, оскільки зовнішні є більш дорогими та більш ризикованими. Однак з-поміж усіх зовнішніх джерел фінансування учений надавав перевагу банківським кредитам. Прихильники „сигнальної теорії” (С. Росс та ін.) стверджують, що у випадку успішного розвитку підприємства та позитивних очікувань, менеджери намагатимуться оптимізувати структуру капіталу за рахунок позичених коштів [13]. Передбачуваний додатковий дохід сприятиме зростанню ринкової вартості цього підприємства і зацікавить потенційних інвесторів.

Як бачимо, в основі охарактеризованих вище концепцій лежать суперечливі погляди щодо можливої оптимізації структури капіталу компанії. Без сумніву, визначення оптимальної структури капіталу є одним з найважливіших управлінських питань. Оптимальною вважається така структура капіталу, за якої досягається максимальна вартість компанії на фінансовому ринку за мінімальної ціни капіталу. Не може бути якихось загальних рекомендацій для досягнення цієї оптимізації. Кожна корпорація прагне ідеалу, але його, вочевидь, не існує або ідеальне співвідношення з'являється на якийсь певний період. Проте вважаємо, що важлива роль у формуванні капіталу підприємства в умовах фінансової кризи належить банківському кредиту, про що свідчить досвід розвинених країн.

Питання кредиту і кредитних відносин посідають особливе місце в сучасній економічній науці. Суттєвий внесок у дослідження проблематики банківського кредитування суб'єктів господарювання у вітчизняній економіці належить В. Волохову [4], І. Лютому [5], О. Мельнику [6], С. Румянцеву [10], О. Терещенку [11] та ін. Однак, віддаючи належне напрацюванням українських науковців у галузі теорії та методики банківського кредитування, зазначимо, що до цього часу багато проблем не знайшло належного розв'язання. Фінансова нестабільність, в умовах якої перебуває вітчизняна економіка, потребує розробки ефективних механізмів, котрі могли б забезпечити відновлення економічного зростання, яке спостерігалось починаючи з 2000 р. Усе це зумовило актуальність теми дослідження, його теоретичну та практичну значимість.

У статті поставлено за мету дослідити тенденції розвитку банківського сектора вітчизняної економі-

ки в умовах фінансово-економічної кризи і їх вплив на динаміку банківського кредитування, визначити основні проблеми розвитку сучасних кредитних відносин та запропонувати комплекс заходів щодо їх розв'язання.

### **3. Тенденції розвитку банківського сектора вітчизняної економіки в умовах фінансово-економічної кризи**

Динамічне зростання обсягів наданих кредитів комерційними банками України, яке розпочалося з 2000 р., було перерване наприкінці 2008 р. світовою фінансовою кризою і негативним чином позначилося на розвитку реального сектора економіки. Впродовж 2009-2010 рр. діяльність комерційних банків України характеризувалася скороченням їх активності, збільшенням частки проблемних кредитів та отриманням збитків.

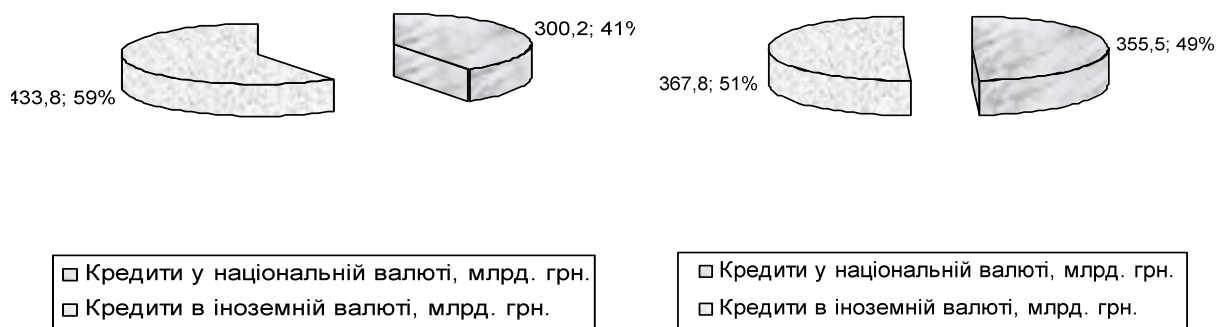
Станом на 01.01.2010 р. доходи банківського сектору зросли на 16,7% і становили 143 млрд грн, а витрати – 181,4 млрд грн, або зросли порівняно з попереднім роком на 57,4%. Відповідно, за 2009 р. було зафіксовано від'ємний фінансовий результат діяльності банківського сектору у розмірі 38,4 млрд грн, що пов'язано зі зростанням витрат випереджаючими темпами у порівнянні із доходами (в 3,4 раза) та на 44,3% забезпечено збитками банків І групи [7].

Першість за обсягом прибутку в 2009 р. належала ПриватБанку (+1050 млн грн), Ощадбанку (+693 млн грн), Сіті Банку Україна (+259 млн грн). Лідерами за обсягами збитків були Укрпромбанк (-6,9 млн грн), Укргазбанк (-4,4 млн грн) та Сведбанк (-4,3 млн грн). Загалом у згаданому році більше третини банків України завершили календарний рік з від'ємним результатом [2, с. 54-55]. Найбільш збитковими стали націоналізовані банки, в яких була введена тимчасова адміністрація (це вищезгадані банки), а також банки, які зіштовхнулися з проблемою неплатежів клієнтів за одержані кредити.

За 2008 р. загальні активи банків зросли на 57,2%, тоді як за 2009 р. – лише на 2,9% і становили на початок 2010 р. 1001,6 млрд грн. У структурі загальних активів частка кредитів становила 74,6%. У 2009 р. відбулося значне зростання обсягів негативно класифікованих кредитних операцій (у 3,3 раза), а їх частка у загальному обсязі кредитної заборгованості збільшилася з 3,8 до 13,1% [7].

### **4. Динаміка банківського кредитування в Україні у кризовий період**

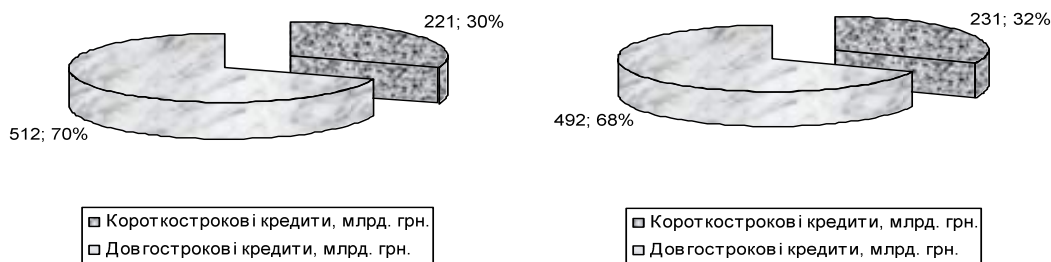
Важливою тенденцією розвитку кредитного ринку України у 2009 р. стало зростання обсягів і структури кредитів, наданих у національній валюті (збільшення становило 18,4%) (рис.1.) та зниження рівня заборгованості за кредитами (скорочення становило 15,2%). Однак, слід зазначити, що такі тенденції пояснюються не так підвищенням ефективності ведення бізнесу, як обмеженим доступом до зовнішнього фінансування та підвищенням вимог на здійснення кредитування в іноземній валюті з метою мінімізації валютних ризиків.



**Рис. 1. Обсяги наданих кредитів у 2008-2009 рр. за видами валют**

Заборона кредитування в іноземній валюті для тих позичальників, у яких відсутні джерела надходження валютної виручки, спричинила скорочення залишків за кредитами, наданими сектору нефінансових корпорацій в іноземній валюті, на 38,6 млрд. грн. (або на 16,9%) за 2009 р., у т.ч. у доларах США – на 39 млрд. грн. (або на 19,7%) [7].

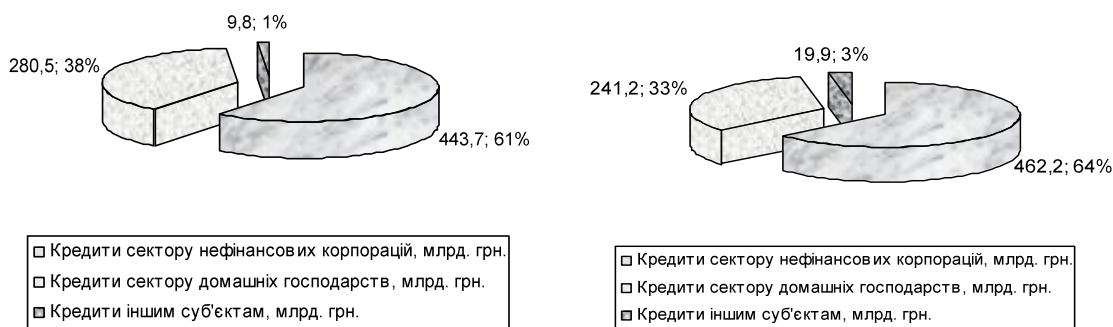
У структурі кредитів за секторами економіки, як і раніше, найбільшу питому вагу займали кредити, надані сектору нефінансових корпорацій (64% у 2009 р. порівняно з 61% у 2008 р.) та сектору домашніх господарств (33% у 2009 р., порівняно з 38% у 2008 р.).



**Рис. 2. Обсяги наданих кредитів у 2008-2009 рр. за строками погашення**

Щодо структури наданих кредитів за строками погашення, то впродовж 2008-2009 рр. суттєвих змін не відбулося: співвідношення довгострокових та короткострокових кредитів становило 2:1 (рис. 2).

У незначних обсягах кредити надавались іншим суб'єктам (у 2009 р., порівняно з 2008 р., їх частка зросла з 1 до 3%) (рис.3).



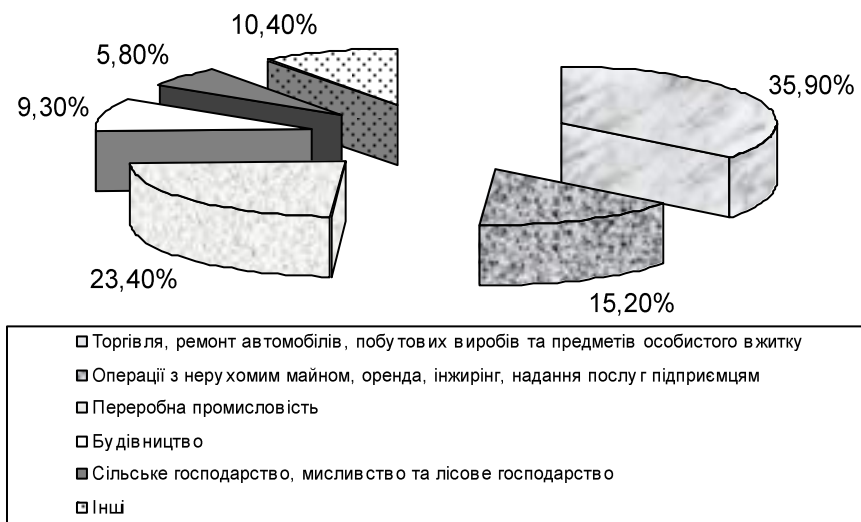
**Рис. 3. Обсяги наданих кредитів у 2008-2009 рр. за секторами економіки**

Структура кредитів нефінансовим корпораціям за видами економічної діяльності у першому півріччі 2010 р. виглядала таким чином (рис. 4.).

За даними таблиці 4, бачимо, що левову частку у структурі кредитування нефінансовим корпораціям займають кредити, надані підприємствам сфе-

тома вага кредитів в інвестиційну діяльність діяльність, яка є пріоритетною, становить близько 15 (рис. 5.)

Загальний обсяг кредитів, наданих юридичним особам станом на 01.01.2010 р., склав 483,4 млрд грн і в порівнянні з початком 2007 р. зріс на 316,7 млрд грн або 34,5% (рис. 6.).



**Рис. 4. Розподіл кредитів, наданих нефінансовим корпораціям за видами економічної діяльності [1, с.13]**

ри торгівлі та ремонту предметів побутової техніки й автомобілів, четвертину – кредити підприємствам переробної промисловості і трохи більше 15% – економічним суб'єктам, що займаються операціями з нерухомістю та наданням послуг.

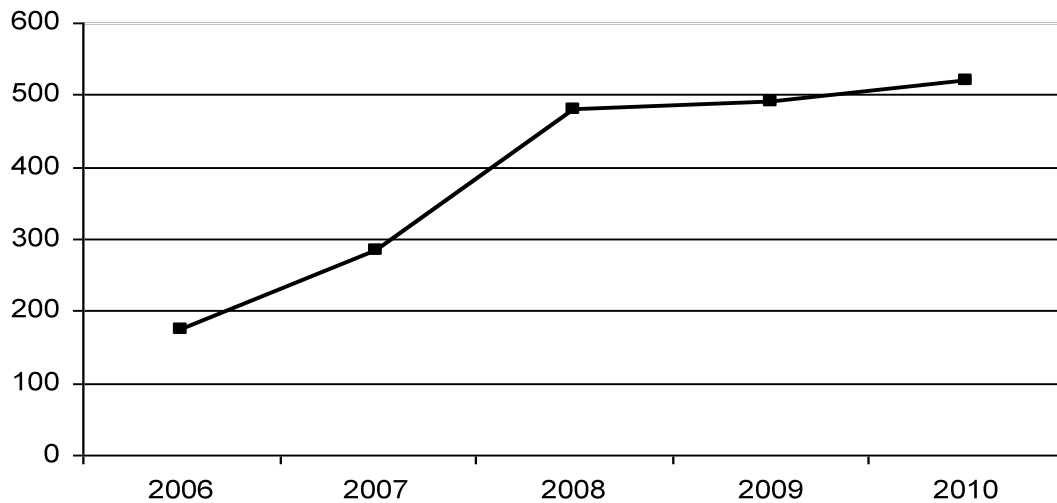
За цільовим призначенням кредити в основному спрямовуються в поточну діяльність – на їх долю припадає понад 80% усіх кредитів, тоді як пи-

Лідерами з кредитування юридичних осіб вже другий рік поспіль залишаються ПриватБанк та Укрексімбанк, ринкова частка яких станом на 1.01.2010 р. становила 11,3 та 9,7% відповідно. На третій сходинці закріпився Ощадбанк, який випередив Райффайзен Банк аваль на 3,1%.



**Рис. 5. Розподіл кредитів, наданих нефінансовим корпораціям за цільовим спрямуванням**

Джерело: [1, с.13]



**Рис.6 Динаміка банківських кредитів, наданих юридичним особам у 2006-2010 роках, млрд грн**

*Складено за даними: [2, с. 41; 3, с. 42].*

Як було уже зазначено вище, зростання кредитної активності комерційних банків України наприкінці 2008р. було перерване світовою фінансовою кризою. Для недопущення подальшого спаду кредитування у 2009 р. НБУ почав вживати активні заходи щодо сприяння збільшенню кредитної підтримки банками процесів економічного розвитку, що проявлялося в забезпеченні постійного доступу до механізмів рефінансування та запровадження нових інструментів підтримки ліквідності банків, наданні певних пільг банкам, що беруть участь у фінансуванні заходів, пов'язаних із Євро-2012, лібералізації вимог до формування банками резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями тощо [6, с.11].

Аналізуючи тенденції розвитку банківського кредитування в Україні, слід звернути увагу на об'єктивні чинники, що стримували попит економічних агентів на кредити банків, головними з-поміж яких є: посилення вимог до позичальників та зниження їх платоспроможності, складна процедура отримання кредиту, недостатня державна підтримка ринку кредитування, недостатній рівень розвитку бюро кредитних історій. На зниження обсягу кредитування підприємств у 2009 значний вплив мав також випуск Міністерством фінансів України ОВДП для відшкодування прострочених сум ПДВ. Ці цінні папери активно продавалися на ринку і підприємства у випадку потреби могли їх легко реалізувати для отримання ліквідних коштів.

### **5. Висновки**

Проведений аналіз дає підстави визначити такі тенденції подальшого розвитку банківського кредитування в Україні: зростання кредитів у національній валюті; переважання кредитів для операційних потреб господарюючих суб'єктів; уповільнення кредитування об'єктів нерухомості; посилення вимог до позичальників з боку банків; значна частка кредитів з високим ризиком неповернення; зниже-

ння платоспроможності позичальників. До основних проблем розвитку сучасних кредитних відносин можна віднести: непросту процедуру отримання кредиту; недостатню державну підтримку ринку кредитування; низький рівень інвестиційного кредитування; недостатній рівень розвитку бюро кредитних історій тощо. Подолання зазначених проблем має здійснюватися системно, починаючи з визначення причин, котрі їх спричинюють, до окреслення комплексу заходів, спрямованих на вирішення відповідних проблем на макро- та мікрорівнях.

З метою розширення обсягів кредитування корпорацій необхідно запровадити механізми й інструменти, які були б стимулами для банків, певними гарантами їх фінансової стійкості. Це, зокрема пільговий порядок резервування залучених коштів, особливі умови рефінансування під інвестиційні проекти, запровадження пільгового оподаткування для тих банків, які кредитують важливі виробничі об'єкти, надання їм державних гарантій тощо. Перманентне удосконалення кредитної політики вітчизняними банками повинно забезпечити не лише оздоровлення фінансового сектору, а й відновлення темпів економічного зростання, що є головним завданням в умовах якнайшвидшого подолання наслідків фінансової кризи у вітчизняній економіці та запорукою її подальшого розвитку.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Аналітичний огляд банківської системи за перше півріччя 2010 р. – К.: НРА «Рюрік». – 33 с.
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2009 рік. – К.: Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень. – 136 с.
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2010 рік. – К.: Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень. – 142 с.

4. Волохов В. І. Оцінка ефективності кредитної діяльності банків / В. І. Волохов // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 115–124.

5. Лютий І. О. Формування механізму управління емісійною діяльністю підприємства на ринку облігацій / І. О. Лютий, Т. В. Нічосова // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С. 45–53.

6. Мельник О. В., Якимчук Т. П. Емісійна діяльність підприємств гірничодобувної промисловості з випуску корпоративних облігацій / О. В. Мельник, Т. П. Якимчук // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 118–126.

7. Монетарний огляд за 2009 р. – НБУ: Департамент монетарної політики. – 12 с.

8. Річний звіт НБУ за 2009 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/publication/econom.htm>

9. Румянцев С. Розвиток ринку корпоративних облігацій / С. Румянцев // Цінні папери України. – 2007. – № 40. – С. 14.

10. Суторміна В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій: підручник / В. М. Суторміна – К.: КНЕУ, 2004. – 566 с.

11. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

12. Modigliani F. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment / F. Modigliani, M. Miller // American Economic Review. – Vol. 48. – 1958. – P. 261–297.

13. Ross S.A. The Determination of Financial Structure. The Incentive Approach // Bell Journal of Economics. – 1997. – No. 4. – P. 23–40.

УДК 336.713

Горалько О. В.

## ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

*Анотація.* Обґрунтовано необхідність вдосконалення напрямів забезпечення фінансової стійкості банків, особливу увагу при цьому приділено механізму її державного регулювання. На основі досліджень процесів забезпечення фінансової стійкості банків запропоновано ряд заходів щодо вдосконалення державного регулювання і нагляду за діяльністю банківської системи, підвищення рівня її фінансової стійкості.

*Ключові слова:* фінансова стійкість, банківська система, державне регулювання, банківський нагляд, ризик

Goral'ko O.

## IMPROVEMENT OF GOVERNMENT REGULATION AS A NECESSARY CONDITION OF FINANCIAL STABILITY OF COMMERCIAL BANKS

*Summary.* The necessity of improvement of government regulation of banks is stressed in the article, with special attention given to the mechanism of administrative supervision. Based on the research of financial stability of banks, several applied measures are offered.

*Keywords:* financial firmness, banking system, government control, bank supervision, risk

### 1. Вступ

На сучасному етапі банки, як регулятори грошового обігу й посередники в акумуляції та перерозподілі грошових ресурсів, відіграють важливу роль в економічних перетвореннях України. Вони володіють дієвими важелями впливу на фінансову, виробничу та інші сфери економіки, їх діяльність впливає на формування та розвиток практично всієї системи відносин в країні.

Водночас спостерігається високий ступінь ризику банківської системи, скорочення кількості банків і низький рівень їх капіталізації, велика част-

ка проблемних позичок у кредитних портфелях, що призводить до погіршення фінансового стану банків, їх неплатоспроможності та ліквідації. Вище означені аспекти вимагають від банків підвищення ефективності діяльності, удосконалення методичних підходів до забезпечення фінансової стійкості шляхом більш повного використання банківських інструментів і послуг, управління банківською діяльністю, входження банків до різного виду фінансово-промислових об'єднань, фінансове оздоровлення на основі реорганізації.

Варто зазначити, що досі нема єдиного загальноприйнятого тлумачення поняття “фінансова стійкість” комерційного банку та чіткого, цілісного механізму управління останньою. Зазначене обумовлює необхідність ґрунтовного дослідження як у теоретичному, так і в практичному плані базових аспектів управління фінансовою стійкістю комерційних банків.

Метою даної статті є обґрунтування теоретичних засад державного регулювання фінансової стійкості комерційних банків та розроблення основ механізму управління фінансовою стійкістю як форми її практичного забезпечення в сучасних умовах.

## **2. Огляд літературних джерел**

Проблемам забезпечення фінансової стійкості банків в ринковій економіці присвячено праці багатьох провідних вітчизняних і зарубіжних учених. Серед них – М. Алексеєнко [1], В. Вітлінський [3], О. Вовчак [4], В. Загорський [8], О. Заруба [9], В. Кочетков [12], А. Мороз [2], Л. Примостка [15], П. Роуз [17], М. Савлук [2], Дж. Сінкі [18], Р. Шіллер [19], та ін.

Питання державного регулювання і нагляду неодноразово досліджували в економічній науці. Вагомий внесок у розроблення теоретичних і практичних засад регулювання банківської діяльності зробили вчені І. Ю. Горячек [6], Л. В. Конопотська [6], О. П. Орлюк [14], Н. М. Рогова [16] та інші.

## **3. Напрями державного регулювання**

Державне регулювання банківської діяльності є централізованим впливом на банківську систему, і його, на нашу думку, можна розуміти як комплекс заходів щодо регламентації банківських операцій, встановлення кількісних та якісних обмежень параметрів банківської діяльності, а також створення належних макроекономічних умов функціонування для забезпечення стабільного розвитку й фінансової стійкості банків. Банківський нагляд – процес зовнішнього контролю, який формує інформаційну базу для прийняття рішень із регулювання.

Наведені поняття є різними за змістом, проте взаємодоповнюючими і спрямованими на досягнення спільної стратегічної мети – забезпечення стабільного розвитку банківської системи, формування сприятливого конкурентного середовища у банківському секторі й захисту інтересів вкладників та кредиторів, проте на практиці перед системою державного регулювання з метою досягнення цього першочерговим є завдання забезпечення саме фінансової стійкості банків. Окрім цього, слід забезпечувати стимулювання кредитної діяльності банків у сфері пріоритетних галузей економіки, створення надійної системи захисту інтересів клієнтів, що, в свою чергу, сприятиме підвищенню рівня їх довіри до банків і позитивно впливатиме на зростання добробуту суспільства в цілому. Важливим завданням, що постає перед органами державного регулювання, є також необхідність забезпечити оптимальне співвідношення між регулюванням банківського сектору та досягненням останнім певного рівня самостійності і саморегулювання [11].

Зокрема, у статті 55 Закону України “Про НБУ” зазначено, що головною метою банківського регулювання й нагляду є безпека та фінансова стабільність банківської системи, захист інтересів вкладників і кредиторів.

Система державного регулювання банківської діяльності охоплює кілька порівняно самостійних напрямків: 1) грошово-кредитне регулювання; 2) банківський нагляд; 3) валютне регулювання; 4) податково-правове регулювання, що перебувають у тісному взаємозв’язку.

Державне регулювання банківської діяльності базоване на протекційних та превентивних заходах. Превентивні заходи спрямовують на обмеження доступу до банківської діяльності (ліцензування, звуження сфер діяльності банків), на недопущення ймовірних негативних наслідків того чи іншого процесу. Зокрема, до таких заходів належать: встановлення лімітів щодо проведення деяких банківських операцій для обмеження необґрунтованих ризиків, вимоги до розміру і структури власного капіталу банку, вимоги до ліквідності, вимоги щодо диверсифікації банківських ризиків. Дані заходи реалізують, встановлюючи нормативи, дотримання яких із боку банків є позитивним для підтримання їх фінансової стійкості. Протекційні заходи (захисні) здійснюють при виникненні загрозової для банку ситуації, що може спричинити банкрутство. Зокрема, до них належать: створення та функціонування фонду гарантування вкладів фізичних осіб; формування банками резерву для відшкодування можливих втрат за активними операціями; рефінансування банків. Протекційні заходи, що підвищують довіру вкладників до банківської системи, а превентивні, в свою чергу, забезпечують ефективність перших [5].

Завданням державного регулювання у кризові періоди є необхідність виявити життєспроможні банки, допомагаючи там, де це потрібно, і не заважати у тому випадку, коли банк здатний самостійно подолати наслідки кризи. Слід зауважити, що такі локальні дії є позитивними для макроекономічної стабілізації. З метою своєчасного реагування на зміни у банківській системі постановою Правління НБУ від 09. 11. 1998 р. № 470 створено Комісію з питань нагляду та регулювання діяльності банків.

Тобто, використовують комплекс методів та інструментів державного регулювання – ринкових і адміністративних, пропорційність співвідношення між котрими залежить від тих цілей, які ставить перед собою держава, від економічної ситуації, а також від ресурсів, що є у розпорядженні.

Адміністративне регулювання – це комплекс заходів, що спрямовані на заборону чи висування державою вимог щодо виконання певних дій із боку банків через ліцензування, квотування. Індикативне регулювання спрямоване на встановлення економічних нормативів, визначення норм обов’язкового резервування для банків, уточнення норм відрахувань до резервів на покриття ризиків від активних банківських операцій, формування процентної політики; рефінансування банків, операції з

цінними паперами на відкритому ринку. Крім зазначених, сюди можна додати соціально-психологічні та інформаційно-технічні методи, що особливо актуальні саме в умовах розвитку ринкової економіки [13].

Щодо останніх зауважимо: прозорість грошово-кредитної політики, активна просвітницька діяльність серед населення спрямовані на підвищення фінансової грамотності суспільства, формування позитивного іміджу банківської системи, що підвищує довіру до банків, сприяє розширенню їх ресурсної бази, тим самим забезпечуючи ефективний розвиток банківської діяльності [7].

Важливе місце у системі державного регулювання банківської діяльності займає правове регулювання, що визначає законодавчі норми, коло операцій банку, порядок ліцензування та відповідальності. Зауважимо, що банківське законодавство, з одного боку, покликано сприяти банківській активності, а з іншого – стримувати банк там, де його діяльність протирічить інтересам держави в загальноекономічному регулюванні. Правове регулювання при несформованому правовому полі на практиці не завжди є дієвим, особливо в тому, що стосується гарантій прав інвесторів, вкладників і кредиторів.

Банківський нагляд слід базувати на пруденційних принципах, за яких органи нагляду, спираючись на вимоги законодавства, забезпечують стабільний розвиток банку, не втручаючись у його оперативну самостійність (банк є цілком незалежним у формуванні процентної, депозитної, кредитної політики) до моменту виникнення потенційної чи реальної загрози інтересам вкладників та кредиторів [10].

#### **4. Шляхи підвищення банківського державного регулювання**

Важливий аспект підвищення ефективності банківського нагляду – орієнтація органів нагляду на реальні ризики банківської діяльності. Ризик-орієнтований нагляд передбачає систему всіх компонентів нагляду, зокрема аналіз звітності, систему раннього попередження, системи класифікації банків за ступенем фінансової стійкості, а також підходи до оцінки системної стійкості банківського сектору. А у вузькому розумінні полягає у виявленні в діяльності банків зон підвищеного ризику, реальних і потенційних проблем. Акцентувати слід не на оцінці ризиків, що вже настали, а саме на ефективності управління ризиками в банку. На нашу думку, це дасть змогу органам банківського нагляду передбачити майбутній стан справ у банку та вжити адекватних заходів. Варто зауважити, що при ризик-орієнтованому банківському нагляді треба також значною мірою приділяти увагу методиці оцінки фінансової стійкості банків.

На думку автора, для забезпечення фінансової стійкості банків необхідно в подальшому гарантувати розвиток системи вимог, що визначають допустимі параметри ризиків, котрі приймають банки. Зокрема, слід зберігати послідовний перехід від формальних обмежень та регламентацій до регулю-

вання ризиків шляхом максимального обліку й визначення вимог щодо таких параметрів: суттєвість ризиків, якість внутрішніх систем управління і контролю за ризиками, адекватність суджень банку щодо реального рівня ризику.

Ризик-орієнтована система банківського нагляду має сприяти зменшенню: 1) системного ризику, завдяки заходам, спрямованим на забезпечення стабільності та фінансової стійкості; 2) індивідуального ризику, завдяки заходам, спрямованим на захист інтересів клієнтів банків, щоби уникнути зловживань та інших посадових порушень із боку посадовців фінансових послуг.

#### **5. Висновки**

Для вдосконалення державного регулювання і нагляду за діяльністю банківської системи, підвищення рівня її фінансової стійкості необхідно вжити ряд заходів:

Органам державної влади (виконавчої та законодавчої):

1. Розробити Концепцію розвитку банківської системи, окремі Укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, що мають бути спрямовані на визначення цілей і завдань банківської системи країни, на зміцнення й гарантування її фінансової стійкості.

2. Належно впорядкувати банківське законодавство, доповнити його необхідними законодавчо-нормативними актами та здійснити окремі заходи щодо вдосконалення, внівши наступні зміни у законодавство:

- для вдосконалення правових умов щодо управління ризиками на консолідованій основі прискорити розроблення та впровадження відповідних змін до Законів України “Про банки та банківську діяльність” і “Про НБУ”;

- внести поправки щодо жорсткішої відповідальності керівників і акціонерів за здійснення дій, що призвели до банкрутства банку;

- внести визначення поняття “фінансова стійкість” та фінансово стійкого банку.

3. Основними пріоритетами регулювання мають бути: захист приватних вкладників, реструктуризація проблемних банків, орієнтація на самостійний вихід банку зі скрутного становища.

4. Забезпечити дієвість заходів, що здійснюють органи державного регулювання і нагляду, та підтримку довіри населення до банківської системи.

Національному банку України:

1. Зосередити увагу в сфері поточного банківського нагляду та подальшому розвитку ризик-орієнтованого нагляду з урахуванням нефінансових ризиків (операційного, правового, ризику репутації).

2. Розробити підходи до введення диференційованого режиму нагляду за банками, враховуючи завдання ризик-орієнтованого нагляду та зменшення надлишкового адміністративного навантаження банків.

3. Вдосконалювати нормативну базу, внівши зміни у нормативні акти:

- затвердження методичних рекомендацій щодо оцінки фінансової стійкості банків та використання при цьому стандартизованого комплексу фінансо-



вих показників, які б сповна відображали якісний рівень усіх чинників, що визначають фінансову стійкість банку та впливають на неї;

- розроблення чітких рекомендацій комерційним банкам щодо діяльності у кризових ситуаціях, програм фінансового оздоровлення і стабілізації.

4. Внести зміни у нормативні показники ризику основних видів банківських операцій, що встановлює НБУ, зокрема щодо кредитних, інвестиційних і валютних операцій.

5. Забезпечити ефективність банківського нагляду за рахунок підвищення оперативності та якості аналізу банківської звітності, уніфікації і спрощення процедур її складання й подання, контроль за виконанням приписів.

Особливостями державного регулювання в майбутньому має бути забезпечення прозорості, достатності інформації у сфері оцінки фінансового стану комерційних банків, оскільки керівництво банку нерідко приховує інформацію. Органи державної влади, в свою чергу, мають перебрати відповідальність за інформацію, що потрапляє на фінансовий ринок і є базою суджень комерційних банків про подальший розвиток макроекономічної кон'юнктури, окремих елементів та інструментів фінансового ринку з тим, щоби адекватно оцінити рівень ризику своїх операцій.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексєєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії та практики : монографія / М. Д. Алексєєнко. – К. : КНЕУ, 2002. – 276с.

2. Банківські операції : підруч. / [А.М.Мороз, М.І.Савлук, М.Ф.Пуховкіна та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза]. – [2-ге вид.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с.

3. Вітлінський В. Фінансова стійкість як системна характеристика комерційного банку / В. Вітлінський, О. Пернарівський // Банківська справа. – 2000. – № 6. – С. 48–51.

4. Вовчак О. Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні / О. Д. Вовчак. – Львів : Вид-во ЛКА, 2005. – 544 с.

5. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 24–30.

6. Горячек У. Регулювання діяльності комерційних банків / У. Горячек, Л. Конотопська // Вісник НБУ. – 1998. – № 7. – С.13.

7. Дзюблук О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія / О. В. Дзюблук, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – 316 с.

8. Загорський В. С. Ринок цінних паперів: принципи організації і механізм функціонування / В. С. Загорський. – К. : ІСДО, 1995. – 171с.

9. Заруба О. Д. Фінансова стійкість комерційного банку: способи визначення / О. Д. Заруба, Р. І. Шіллер // Вісник Національного банку України. – 1997. – № 7. – С. 33–36.

10. Ключко Л. А. Фінансова стабільність банків та її визначальні характеристики / Л. А. Ключко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 142–149.

11. Коновалова С. О. Специфіка кредитно-грошової політики в умовах світової фінансової кризи / С. О. Коновалова // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 8. – С. 12–17.

12. Кочетков В. М. Маркетинг у банку : конспект лекцій / В. М. Кочетков, А. В. Нікітін. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – 88 с.

13. Кухарська Н. Специфіка грошово-кредитного регулювання в Україні // Економіст. – 2009. – № 3. – С. 55–57.

14. Орлюк О. П. Банківське право : навч. посіб. / О. П. Орлюк. – К. : Юрінком Інтер, 2004. – 376 с.

15. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності : сучасні концепції, методи та моделі: монографія / Л. О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2002.

16. Рогова Н. Деякі теоретичні аспекти державного регулювання банківської діяльності / Н. Рогова // Економіка України. – 2004. – №4. – С. 36–39.

17. Роуз П. С. Банковский менеджмент / П. С. Роуз пер. с англ. М. В. Белова. – [2-е изд.]. – М. : Дело ЛТД, 1995. – 768 с.

18. Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках / Дж. Синки. – М. Catallaxy, 1994. – 82 с.

19. Шіллер Р. І. Фінансова стійкість комерційного та шляхи її зміцнення / Р. І. Шіллер. – К. : Наук. думка, 1998. – 158 с.

## СУЧАСНІ АВТОМАТИЗОВАНІ ТЕХНОЛОГІЇ В АВТОМАТИЗОВАНИХ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМАХ

**Анотація.** Запропоновано рішення щодо впровадження сучасних автоматизованих технологій для комерційних банків, згідно з яким, частина модулів банківської системи розробляється комп'ютерним відділом банку, а інша частина закуповується у незалежних виробників.

**Ключові слова:** банківська інновація, автоматизована банківська система, комп'ютерні системи, UNIX системи, операційна система, програмно-технічна платформа

Chook V., Podokopna O.

### MODERN TECHNOLOGIES IN AUTOMATED BANKING SYSTEMS

**Summary.** A decision on the implementation of modern automation technology for commercial banks, according to which modules of the banking system developed by IT department of the bank, and another part is purchased from independent producers

**Keywords:** banking innovation, automated banking system, computer systems, UNIX systems, the operating system, software and technical platform

#### 1. Вступ

У сучасних умовах розвиток банківського бізнесу нерозривно пов'язаний з автоматизацією, впровадженням новітніх технічних засобів і передових банківських технологій по просуванню на ринок банківських продуктів і послуг, а також з пошуком інструментів, що підвищують привабливість банківських послуг, чому сприяють інновації. Складність і багатоаспектність низки теоретичних і практичних питань впровадження інформаційних систем та технологій у фінансову та банківську сфери, об'єктивна необхідність їх наукового осмислення і комплексного аналізу визначили вибір теми, мету та завдання написання даної статті.

Вагомий внесок у вивчення питань теорії та практики інформаційних систем і технологій зробили такі вчені, як Б. П. Адамик, І. С. Литвин, В. О. Ткачук, І. Ф. Рогач, В. А. Антонюк, А. Я. Страхарчук, В. П. Страхарчук. Проте, актуальним залишається вибір оптимальних варіантів автоматизованих банківських систем.

#### 2. Інновації у банківську діяльність

Банківська інновація – це реалізований у формі нового банківського продукту або операції кінцевий результат інноваційної діяльності банку [4, с. 38].

Слід визначити ряд причин, які обумовлюють необхідність запровадження інновацій у банківську діяльність, зокрема це:

- необхідність забезпечення прибуткової діяльності банку, причому не лише у короткостроковій, а й у довгостроковій перспективі;

- спроможність банківської установи генерувати нові потоки доходів за рахунок упровадження інноваційних продуктів, високої якості обслуговування клієнтів, що забезпечується саме реалізацією інноваційних рішень, що відрізняє банк від його конкурентів;

- підвищення операційної ефективності, що в сучасних умовах уже не може бути результатом ли-

ше економії на ресурсах, а потребує запровадження процесних інновацій, яке допомагає знизити витрати на виконання певних операцій із одночасним поліпшенням якості обслуговування;

- дотримання банками вимог державного регулювання банківської діяльності, спрямованого на забезпечення стабільного й надійного функціонування банківської системи шляхом контролю ризиків, що беруть на себе комерційні банки як фінансові посередники;

- бажання банківських установ створити й підтримувати імідж сучасного динамічного інституту, який чутливий до змін потреб клієнтів, зацікавлений у розв'язанні їх фінансових проблем, забезпечує комфортне і доступне обслуговування;

- кардинальні зрушення у структурі і характері потреб споживачів фінансових послуг, які відбуваються в останні десятиліття [7, с. 93].

У світовій банківській практиці зараз відбуваються наступні інноваційні зміни:

- „багатоканальна діяльність” при поєднанні нових і традиційних технологій та інструментів: самообслуговування, дистанційного обслуговування, використання Інтернету, індивідуальні консультації, телефонні центри;

- віртуальні банківські і фінансові технології: управління банківським рахунком, готівкові розрахунки, електронний підпис, укладення договорів, фінансові організації (біржі, банки);

- розосередження та організаційне розділення банку на три елементи: поширення послуг, виробнича частина і портфельний банк; оптимізація банківської мережі: сегментація, зміни у філіях та філіальній мережі;

- комплексне використання нових інформаційних і комунікаційних технологій для електронного та змішаного (традиційного і нового) маркетингу (клієнт сам вибирає форму обслуговування);

- нові банківські продукти (послуги) на базі нових технологій, нові автомати самообслуговування (моно- і багатофункціональні, інформаційні) [3, с. 101].

Впровадження банківських інновацій неможливе без використання сучасних інформаційних технологій, автоматизованих банківських систем. Сьогодні перед багатьма банками нашої країни постає проблема вибору: придбати автоматизовану систему із запропонованих на світовому ринку чи створити власну комп'ютерну систему. Саме тому це питання є найбільш актуальним у банківській сфері нашої держави.

Автоматизована банківська система (АБС) — це система, яка функціонує на основі ЕОМ та інших технічних засобів, що забезпечують процеси збору, реєстрації, передачі, обробки, збереження та актуалізації даних для розв'язання завдань управління банківською діяльністю.

Автоматизована банківська система повинна бути інтегрованою, тобто побудована на загально-системних принципах й охоплювати всю сукупність банківських задач. Вона вирішує питання автоматизації комплексно з урахуванням інформаційних і функціональних зв'язків. Як будь-яка система, АБС може бути представлена у вигляді певної сукупності підсистем. До складу АБС входять забезпечуючі та функціональні підсистеми.

Забезпечуючі підсистеми об'єднують у собі всі види ресурсів, необхідні для функціонування системи. До їх складу відносяться такі підсистеми: інформаційного, програмного, математичного, технічного, лінгвістичного та організаційно-правового забезпечення.

Функціональні підсистеми об'єднують блоки, комплекси та окремі задачі, які реалізують певні банківські функції. Перелік функцій, які реалізуються банківською системою, можна розподілити на дві частини: обов'язкові та допоміжні. До перших слід віднести ті функції, які мають місце у будь-якому комерційному банку. Набір допоміжних функцій залежить від спеціалізації банку.

Функціональні підсистеми виокремлюють, виходячи з певних ознак управління. Багатоаспектність банківських завдань породжує проблему декомпозиції АБС на функціональні підсистеми. Функціональна підсистема — це певна частина загальної системи управління, яка виділена відповідно до спільності функціональних ознак управління. Основою для функціональної декомпозиції можуть бути такі характеристики: функція, період і об'єкт управління.

### 3. Програмно-технічна платформа АБС

Розробка АБС повинна виконуватись відповідно до міжнародних стандартів, що надасть можливість банківській системі України працювати на світових фінансових ринках. Тому під час створення АБС необхідно керуватись саме стандартами, які є загальноновизнаними в світовій практиці.

Найважливішими питаннями, які постають під час створення АБС, є, насамперед, вибір програмно-технічної платформи, яка є головною при визначенні таких основних характеристик системи:

- апаратна невибагливість, що дає змогу працювати як на одній, окремо взятій ПЕОМ, так і на складній комбінації локальних мереж, які працюють у різних кінцях міста і навіть країни;

- збереження раніше зроблених капіталовкладень при переході на більш продуктивний варіант апаратної платформи;

- можливість роботи в режимі реального часу;

- забезпечення обміну з іншими системами автоматизації, у тому числі з використанням механізму DDE;

- надійність захисту від несанкціонованого доступу та можливість відновлення даних при їх фізичних руйнуваннях;

- прийнятна вартість для мінімальної конфігурації АБС і можливість при цьому використання обладнання, що відповідає сучасним технічним досягненням;

- підтримка механізмів транзакцій та реплікацій при одночасній роботі багатьох користувачів, а також у випадках апаратних збоїв та аварій системи;

- переносність програмного забезпечення на різні апаратні платформи.

Основними складовими програмно-технічної платформи є: апаратні засоби, операційні системи (ОС) та СУБД.

Враховуючи те, що між апаратними засобами і операційними системами існує певна залежність, їх можна розподілити на такі три групи:

- ✓ MAINFRAME — операційні системи MVS, VSE і аналогічні на комп'ютерах IBM/370/390 та їх аналогах;

- ✓ MS DOS, OS/2, Windows NT, Novell NetWare, які працюють на апаратурі Intell;

- ✓ UNIX — Unix-подібні операційні системи, які можуть працювати на різних апаратних платформах.

Якщо раніше в якості основних ЕОМ у західних АБС використовувалися MAINFRAME з багатокористувацькими ОС, то нині на зміну їм пришли міні-ЕОМ чи PC-сервери. Аналіз західних АБС показує, що лише близько 4% банків працюють на платформі MAINFRAME, що становить приблизно 6% від загальної кількості АБС. На вітчизняному ринку програмних засобів такі системи відсутні.

Найпоширенішими системами, що використовуються зараз вітчизняними АБС, є операційні системи для персональних комп'ютерів, робочих станцій і серверів MS DOS, Windows NT, Novell NetWare, які працюють на апаратурі Intell. Причому дуже велика частка задач АБС вирішуються в середовищі операційної системи MS DOS. Це — переважно клієнтські програми.

Операційна система MS DOS з 1981 р. стала базовою для персональних комп'ютерів фірми IBM. Ця система дуже проста і дешева. Тому велика кількість АБС, які функціонують і пропонуються на вітчизняному ринку програмних засобів, є DOS-системами. Нині вже з'явилась версія цієї ОС, у якій враховані всі зміни в архітектурі ПЕОМ, можливість роботи в мережі. Але ця ОС має певні недоліки, основні з яких:

- операційна система MS DOS є однозадачною;
- характеризується недостатньою продуктивністю та відсутністю можливості підтримки великих обсягів даних;

- відсутність надійних засобів захисту даних.

Тому DOS-системи є привабливими лише для малих і малопотужних банків, враховуючи компроміс між низькою вартістю та обмеженими можливостями системи.

OS/2 — це операційна система для ПЕОМ типу PS/2. В OS/2 вирішена проблема забезпечення багатозначного режиму роботи. MS DOS може запускатись в OS/2 як одна із задач. У цій операційній системі також можливий багатовіконний інтерфейс, подібний до Windows. Системи на основі OS/2 не набули широкого застосування у вітчизняних АБС.

Значно ширшими можливостями, порівняно з MS DOS, характеризуються операційні системи Windows NT та Novell NetWare. Наприклад, Windows NT надає користувачеві зручний графічний інтерфейс і можливість водночас з розв'язанням функціональних задач користуватись текстовим редактором чи електронними таблицями, переглядати базу даних тощо. Використання Windows NT значно розширює можливості АБС.

Незважаючи на зручність й відносно невелику вартість систем на платформах MS DOS, OS/2, Windows NT, Novell NetWare, як показує аналіз західного ринку АБС, користувачі під час придбання нових систем віддають перевагу так званім відкритим платформам, і насамперед UNIX-платформі.

До переваг ОС UNIX можна віднести можливість автоматично підтримувати комунікації, системний друк і роботу в мережі. Підтримка роботи в мережі нерозривно пов'язана з ОС UNIX, оскільки вона є багатокористувальною системою.

UNIX системи відповідають єдиному стандарту і існують їх версії від ОС для малопотужних ПЕОМ, які використовуються в невеликих відділеннях чи обслуговують касові апарати до ОС MAINFRAME, здатних обслуговувати центральні відділення великих банків.

Недарма в усьому світі як операційна система для поштових серверів використовується UNIX (INTERNET, PIE-NET і т. д.).

Зв'язок UNIX-серверів здійснюється автоматично при появі запиту на прийом/передачу.

UNIX дуже добре захищена, всі можливі доступи до системи і системних ресурсів суворо регламентуються системним адміністратором, оскільки майже всі версії UNIX сертифіковані з рівнем захисту від несанкціонованого доступу. Безпека системи "C2" — стандарт для комерційних і військових відомств США.

UNIX-система використовується як поштовий телекомунікаційний сервер у Центральній розрахунковій палаті НБУ. Використання UNIX-систем для АБС у вітчизняній практиці поки що не дуже поширене.

Слід детальніше зупинитись на характеристиках СУБД, які використовуються в АБС.

Аналіз західних АБС показує, що в якості СУБД частіше за все використовуються потужні, надійні, багатокористувальні так звані професійні реля-

ційні системи Sybase, ORACLE, Informix, SQL Server, Progress, DB2 та ін.

Системи, розроблені в середовищі цих СУБД, характеризуються такими перевагами:

- підтримують стандартну мову маніпулювання даними (SQL), забезпечуючи тим самим відкритість систем;

- легко переносяться з однієї апаратно-системної платформи на іншу;

- забезпечують підтримку цілісності бази даних.

Суттєвим моментом, який стримує широке впровадження цих СУБД у практику розробки АБС, є їхня висока вартість.

Тому на вітчизняному програмному ринку і в практичній роботі банків використовується значна кількість систем, розроблених у середовищі СУБД сімейства dDASE, які мають істотні недоліки і не використовуються в практиці західних банків.

Банки України мають альтернативу в провадженні сучасних автоматизованих банківських систем, а саме: придбання банківської системи із запропонованих на світовому ринку або ж створення власної банківської комп'ютерної системи. Таким чином головним завданням комп'ютерного департаменту банку є вибір найкращого із запропонованих на ринку варіантів банківських систем або вибір стратегії розробки чи модернізації існуючої банківської системи. Сьогодні на світовому ринку пропонується велика кількість банківських систем.

Вибір банками систем автоматизації зв'язаний із співвідношенням: ціна - надійність - продуктивність. Для великих банків фактор ціни не має вирішального значення, тому придбання автоматизованої банківської системи із запропонованих на світовому ринку є оптимальним рішенням.

При виборі таких систем автоматизації слід дотримуватись наступних критеріїв:

1. Вартість банківської системи. Необхідно звернути увагу на вибір обчислювальної платформи, мережевого обладнання та програмного забезпечення. Також дуже важлива вартість обслуговування та супроводження системи. Однак, конкуренція постачальників збільшує шанси знайти найбільш дешевше рішення.

2. Окупність. Дуже важливо витратити мінімум засобів, але при цьому не менше важливим є отримання достатнього рівня надійності та продуктивності системи.

3. Надійність. Придбані засоби повинні мати сертифікат, а програмні продукти - ліцензію. Відмови окремих елементів банківської системи не повинні призводити до повного виходу її з ладу.

4. Гнучкість. Можливість банківської системи, у разі потреби, легко адаптуватися до зміни фінансового законодавства.

5. Можливість масштабування. У випадку росту банку вартість модернізації при невдалому виборі зростає. Тому необхідно, щоб обрана обчислювальна платформа допускала поступове нарощування ресурсів у тих частинах системи, де це буде потрібно.

6. Наявність системи захисту та безпеки інформації. Повинні бути передбачувані спеціалізовані системи захисту від несанкціонованого доступу з корисливих мотивів.

#### 4. Висновки

Отже, можна зробити висновок, що перед більшістю банків постає проблема вибору оптимальної автоматизованої банківської системи із запропонованих на світовому ринку, адже важко знайти таку систему, яка б відповідала усім названим вище критеріям вибору. Тому більшість банків нашої держави почали створювати власні банківські комп'ютерні системи. Це надало їм певних переваг, а саме відсутність необхідності витрачання коштів на придбання системи, а також можливість постійної модернізації створеної автоматизованої системи. Проте виникла необхідність утримання великого комп'ютерного штату, що стало неможливим для багатьох банків. Тому найбільш популярними на сьогодні є рішення банків, згідно з якими частина модулів банківської системи розробляється комп'ютерним відділом банку, а інша частина закупається у незалежних виробників. Це є найоптимальнішим варіантом на сьогоднішній день. У більшості сучасних банківських системах автоматизації у цій якості виступають потужні системи управління базами даних (СУБД), зокрема, СУБД Oracle - об'єктно-реляційна система управління базами даних.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України „Про інноваційну діяльність” від 4 липня 2002 р. № 40-IV
2. Полищук А. И. Коммерческие банки: новые услуги и инновационные технологии коммуникации / А. И. Полищук // Бизнес и банки. — 2010. — № 48. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://pressa.ru/izdanie/2828>
3. Єгоричева С. Б. Банківські інновації: навч. посіб. / С. Б. Єгоричева — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 208 с.
4. Єгоричева С. Б. Теоретичні аспекти банківських інновацій / С. Б. Єгоричева // Фінанси України. — № 8. — 2010. — С. 86–96.
5. Костіна Н. І. Банки: сучасні інформаційні технології: навч. посіб. / Н. І. Костіна, В. М. Антонов, Н. І. Ганах — Ірпінь, 2001. — 359 с.
6. Погореленко Н. П. Фінансові інновації у розвигок банківського сектору / Н. П. Погореленко // Научно-технический сборник. — 2003. — № 54. — 08.12. — С. 200–205.
7. Поповенко Н. С. Інноваційні процеси у банківській справі / Н. С. Поповенко, Н. Б. Марченко // Економічний простір. — 2008. — № 15. — С. 99–104.

УДК 336.71 (4-191.2+4-11+477)

Седлик О. В.

## ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ДОСВІДУ РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО– БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ КРАЇН ЦСЄ НА ТЕРЕНАХ УКРАЇНИ

*Анотація.* Розкрито питання діяльності фінансових установ та реформування фінансово-банківської системи, як на вітчизняному ринку, так і в країнах ЦСЄ. Ефективна реалізація заходів цієї політики повинна забезпечуватися національними органами і, за необхідністю, під керівництвом міжнародних фінансових інститутів.

*Ключові слова:* економічні реформи, реформування фінансово-банківської системи, регулювання фінансово-банківської діяльності, інституційна структура банківського регулювання

Sedlyk O.

## IMPLEMENTATION OF THE CEE COUNTRIES EXPERIENCE OF BANKING AND FINANCIAL REFORMS IN UKRAINE

*Summary.* The issue of reforms in banking and financial systems in the CEE countries and Ukraine is analyzed. Effective implementation of these policy measures should be realized by national authorities and, if necessary, under the supervision of international financial institutions.

*Keywords:* economic reform, reform of the banking and financial systems, regulation of banking and financial activities, institutional structure of bank regulation

### 1. Вступ

Існує необхідність усунення структурних слабкостей у фінансово-економічній системі країн Центрально-Східної Європи (ЦСЄ) та в Україні зокрема. Імплементация досвіду країн ЦСЄ у реформуванні фінансово-банківської системи України призведе до вдосконалення вітчизняної системи.

Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування пріоритетності розвитку фінансово-банківської системи країн Центральної і Східної Європи (ЦСЄ) і України та розробка науково-практичних рекомендацій щодо адаптації досвіду країн ЦСЄ для реалізації національної фінансово-банківської політики. Проведено аналіз процесу реформування нормативно-правової бази, що регулює

фінансово-банківські відносини та підприємницьку діяльність, приділено увагу важливості проведення бізнес-реформ у країнах ЦСЄ і Україні та їх вплив на діяльність фінансово-банківської системи. Разом з тим, виявлено причини розгортання глобальної фінансової кризи та запропоновано заходи мінімізації впливу негативних факторів у посткризовому періоді розвитку національних економік країн ЦСЄ.

Економічна ситуація, в якій опинилася Україна, виявилася чи не найскладнішою серед усіх постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи. В економіці країни спостерігалось загострення кризових процесів. Було допущено ряд помилок в економічній політиці, у здійсненні зовнішньоекономічного курсу, ігнорувалися специфічні умови ринкової трансформації економіки України. У таких умовах було прийнято рішення про проведення в галузі фінансової політики глибокої реформи фінансової і бюджетної системи, проте більшість проблемних питань залишаються актуальними і в умовах сьогодення.

## 2. Огляд літературних джерел

Фундаментальні праці в межах досліджуваної тематики належать відомим західним вченим та фінансистам, серед яких Дж. Сорос [1], Дж. Даннінг [2], Дж. Стігліц, Б. Грінвалд [3], Р. Арнот [3], Дж. Сакс, Х. У. Деріг, П. Друкер. Ними розроблені фундаментальні положення та методологія глобалізації, визначено нову парадигму глобального розвитку в частині конкурентоспроможності та корпоративізації, в тому числі і в фінансово-банківській системі.

Вагомий внесок у дослідження проблем діяльності фінансових інститутів в умовах глобалізації й трансформації їх стратегій вніс Дж. Стігліц. Зокрема, у 1986 р. Дж. Стігліц у співпраці з Б. Грінвалдом довів неможливість Парето-ефективної алокації ресурсів на ринку за умов децентралізованого прийняття рішень [3]. Разом з Р. Арнотом, у 1991 р., спростувавши аргументи противників державного регулювання щодо стабілізуючої дії неринкових інститутів, Дж. Стігліц чітко вказав на необхідність та корисність державного втручання у деякі аспекти ринкових відносин [4].

Проблеми реформування банківської системи України в контексті європейської інтеграції досліджували вітчизняні вчені В. І. Міщенко, А. В. Шаповалов, В. В. Крилова та ін. [5], О. Хаб'юк [6], що розкрили поняття банківського регулювання та наглядку через призму рекомендацій Базельського комітету.

Незважаючи на вагомий вклад вчених у розкриття питання, а саме наведення теоретичних підходів, поза розглядом переважно залишаються практичні аспекти реформування фінансово-банківської системи країн ЦСЄ та України зокрема. У дослідженні поставлено за мету узагальнити та систематизувати концептуальні засади реформування фінансово-банківської системи країн ЦСЄ та оцінити їх практичну ефективність з огляду на адаптацію управлінських підходів європейської практики в Україні.

## 3. Співпраця вітчизняних фінансових організацій з міжнародними в умовах світової фінансової кризи

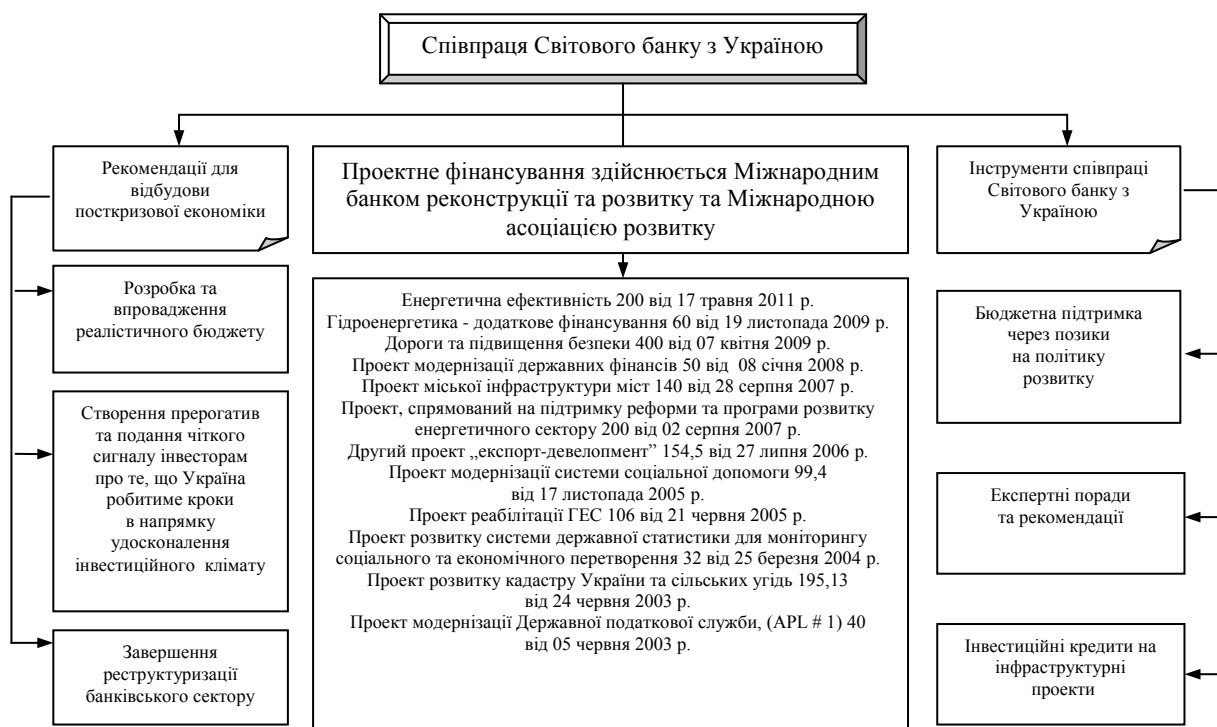
Як сусід і партнер ЄС Україна є одним з реципієнтів коштів ЄС. Фінансування, виділене на допомогу Україні в ефективному впровадженні реформ, за 2007–2010 рр. становить 1,5 млрд євро. Проте Україна ніколи не брала участі у визначенні ані суми коштів, ані пріоритетів, на які надається допомога. Без врахування національних пріоритетів виділені ресурси часто не давали найкращі з можливих результатів і саме імплементація досвіду країн ЦСЄ у реформуванні фінансово-банківської системи України призведе до вдосконалення вітчизняної системи.

Слід нагадати про те, що Світовий банк має цілий набір інструментів співпраці з Україною. Перший із них – бюджетна підтримка через позики на політику розвитку. Другий інструмент – експертні поради та рекомендації. І третій – інвестиційні кредити на інфраструктурні проекти.

Світовий банк провів два раунди діагностичних і стрес-тестувань у 2009 і 2010 роках з більш ніж 180 банків. На основі результатів діагностики 62 банки (у тому числі 26 найбільших) потребували збільшення капіталу для задоволення 10% коефіцієнта достатності капіталу (CAR). Статутний капітал банків збільшився на 76,95% або 64 400 млн грн протягом 2009–2010 рр., а регулятивний капітал (з поправкою на можливі ризики і втрати з позик) збільшився на 30,7% [7]. 3 жовтня 2008 р. НБУ проводив регулювання діяльності близько 30 проблемних банків, у результаті тимчасової адміністрації з 27 банків процес ліквідації запущено в 19 банках, зміни в приватній власності відбулися у 4 банках (у тому числі один з найбільших банків), і націоналізація відбулась у 3 системоутворюючих банках [8].

Внесено корективи у процес ліквідації банку за допомогою правових змін до банківського права, Цивільного Кодексу України (від 16.01.03 р. № 435-IV) [9], Закону України “Про акціонерні товариства” (від 17.09.08 № 514-VI) внесені Пропозиції Президента від 19.03.10 № 6216 “Про внесення змін до Закону України “Про акціонерні товариства” щодо вдосконалення механізму діяльності акціонерних товариств” [10], і Закону України “Про банкрутство”. Зокрема, в діючій редакції Закону України “Про банкрутство” особлива увага приділяється процедурі санації підприємства, але, на жаль, вона себе не виправдала. Відповідно до ст. 93 Конституції України, Кабінет Міністрів подає в порядку законодавчої ініціативи для розгляду Верховною Радою проект Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” (нова редакція) [11].

Також важливим є поєднання реформ за принципом діяльності ЄС, а зокрема поєднання реформ макрорівня з мікрорівнем, що забезпечить взаємодію на всіх рівнях реалізації реформ.



**Рис. 1. Інструменти та проекти співпраці Світового банку з Україною**

*Джерело:* за даними Світового банку

Разом з тим, на макроекономічному рівні Центральним банкам варто застосувати більш широкий макропруденційний підхід, враховуючи у своїх рішеннях зміни цін активів, різкий ріст кредитування, долю кредитних коштів та наростання системних ризиків. Необхідно переглянути терміни і характер попереджуючих заходів політики у випадках значних дисбалансів та інтенсивних потоків капіталу. Відповідна політика мала місце в країнах ЦСЄ: усі країни ЄС-15 та деякі ЦСЄ.

Окрім цього, існує необхідність у подоланні розрізненості центрів компетенції і залучення провідних розробників політики в роботу по укріпленню глобальної стабільності, в тому числі шляхом засобів попередження на ранній стадії, а також розвитку співпраці в області фінансового регулювання, особливо санації транскордонних банків. Принципово важливою складовою цього процесу є реформа управління.

Зауважимо, що вихідні умови фінансового краху під час глобальної фінансової кризи пов'язані із сімома роками низьких процентних ставок і високих темпів світового росту. З однієї сторони, мала місце дія макроекономічних сил, оскільки низькі процентні ставки стали одним із стимулів до пошуку інвесторами у всьому світі більшої дохідності в більш низьких по якості сегментах кредитного ринку, і високі темпи росту і низька варіативність породжували завищений оптимізм відносно майбутніх ризиків. Внаслідок цього фінансова система сформувала нові структури і створила інструменти, які не дозволяли підвищити рівень доходу з поправкою на ризик, що в свою чергу і похитнуло фінансово - банківську систему країн ЦСЄ. На противагу цьому фінансово - банківська система західних

країн - членів ЄС є стійкішою, і тому перенесла кризові явище з меншими втратами.

Причиною погіршення стану фінансово-банківської системи країн ЦСЄ була дія наступних факторів:

- неефективного фінансового регулювання. Регулювання діяльності відбувається різними видами організацій, навіть за умови, коли вони входили в одну групу і знаходились у підпорядкуванні загального органу регулювання. У зв'язку з тим, можливості для регулятивного арбітражу сприяли росту тіньової банківської системи і, як наслідок, складні структури приховували високі рівні кредитів;

- розрізненості засобів макропруденційної політики. Макроекономічна і фінансова стабільність зазвичай розглядались як різні цілі, перша з яких була направлена на збереження низького і стабільного рівня інфляції, а також підтримка економічного росту, а друга – на реалізацію нагляду за офіційним банківським сектором на рівні корпорацій. Проте не враховувалось посилення наслідків ризиків у тіньовому фінансовому секторі. Так, не враховувалось, що тенденції росту кредиту та зміни долі кредитів і цін на житло створюють ризик великих відхилень з серйозними системними наслідками.

Тому запропоновано проведення аналізу і використання даних, що враховують показники тіньового сектора економіки та врахування умов відхилення, що внесено ціновими змінами на ринку. Для досягнення цієї мети пропонується детальне дослідження темпів та засобів тінзації фінансово-банківської системи з урахуванням як найбільшої кількості дії внутрішніх та зовнішніх факторів економіки країни, та країн – з якими найактивніше ведеться співпраця у цій сфері.

Таблиця 1

## Проведення бізнес-реформ у країнах ЦСЄ та Україні

Країна впровадження реформи	Економічний зміст реформи	Рік впровадження реформи
1	2	3
Чехія	<p>Скорочення терміну реєстрації нового бізнесу з 24 до 17 днів. Зменшення терміну отримання ліцензій на будівництво.</p> <p>Спрощення "Project Czech Point" режиму отримання документів для реєстрації компанії шляхом отримання документів в одному закладі.</p> <p>Результат: 3 процедури були об'єднані в одну, термін оформлення відкриття бізнесу зменшено на 2 дні.</p> <p>Впорядкування процедури видачі дозволів на будівництво за рахунок скорочення внутрішнього часу обробки даних для реєстрації нових ділянок.</p> <p>Процес реєстрації власності та сплату податків спрощено.</p> <p>Зниження ставок висєків роботодавця на соціальне забезпечення. Спрощення у справах про неспроможність і припинення діяльності для деяких неплатоспроможних боржників зобов'язаних провести банкрутство.</p>	2008 2009 2010 2011
Польща	<p>Вартість реєстрації власності була знижена. Цивільно-процесуальний кодекс був змінений з метою збільшення швидкості та ефективності судового розгляду. Також реформовано процес виконання рішень законів.</p> <p>Повищення процедури банкрутства.</p> <p>Зниження мінімальних вимог до капіталу і консолідації заявок на реєстрацію компанії та реєстрації в податкових, соціального забезпечення, статистичних органах. Покращення доступу до кредитів. Податки соціального забезпечення скорочено для юридичних осіб, та податок на додану вартість (ПДВ), проведено спрощення законодавства. Процес роботи з проблемними компаніями було покращено з поправкою до закону про банкрутство щодо санації підприємств.</p>	2008 2009 2010 2011
Латвія	<p>Полегшення оформлення у власність шляхом комп'ютеризації реєстрації землі.</p> <p>Державна земельна служба прискорила реєстрацію майна шляхом введення онлайн-бази даних, спрощення доступу до кадастрової вартості нерухомості. Впровадження нового закону, що до снайп компанії.</p> <p>Спрощення процедур реєстрації власності, що дозволяє оплати реєстраційних зборів та гербового збору при реєстрації землі. Новий державний реєстр розпочав обмін даними по кредитах, поліпшення доступу до кредитної інформації.</p> <p>Скоротити часу оформлення експортно-імпортних операцій шляхом введення електронної подачі митних декларацій. Запропоновано механізм досудового врегулювання банкрутств, щоб полегшити тиск на суди і скоротити деякі процедури етроси.</p>	2009 2010 2011 2009
Литва	<p>Процес реєстрації власності був спрощеним шляхом злиття процедури отримання сертифікату угоди з нотаріальним посвідченням процедури. Реформа скоротила кількість процедур з трьох до двох.</p> <p>Податок на прибуток був збільшений з 15 відсотків до 20 відсотків. Процес закриття бізнесу було полегшено шляхом внесення поправок в закон про банкрутство підприємства.</p>	2010 2011
Естонія	<p>Скоротили часу оформлення експортно-імпортних операцій шляхом введення, у відповідності до законодавства ЄС, електронної подачі митних декларацій.</p> <p>При використанні підприємствами типових форм, реєстрацію компанії переведено в електронний режим і без нотаріального супроводу - може бути завершена протягом 1 дня. Плату за вартість реєстрації знижено, скорочено кількість процедур.</p> <p>Державна земельна служба прискорила реєстрацію майна шляхом введення онлайн-бази даних. Прийнятий Закон, що дозволяє проблемним компаніям на межі банкрутства провести санацію.</p> <p>Процедура видачі дозволів на будівництво ускладнилася за рахунок збільшення часу на отримання проектних критеріїв від муніципалітету. Поліпшення доступу до кредитів шляхом внесення поправок до Кодексу „Про виконавче провадження“. Збільшення внеску страхового тарифу по безробіттю. Поправки до Закону „Про банкрутство“, підвищили шанси життєздатних підприємств до „вживання“ шляхом покращення процедур і зміни кваліфікаційних вимог до адміністраторів банкрутства.</p>	2008 2010 2011



1	2	3
	<p>Прийнято новий Закон про компанії і новий корпоративно-процесуальний кодекс, шляхом чого введени стандартизовані форми і електронна реєстрація. Процес реєстрації власності прискорено шляхом відкриття другого офісу реєстру в Будапешті. Час, необхідний для подачі заяву в Земельний кадастр Управління та зареєструвати назву скоротилося з 60-90 днів до 30-90 днів.</p> <p>Вимоги до капіталу, щоб почати бізнес було скорочено приблизно на 80%, введена онлайн реєстрація і використання нотаріального заверення. Час реєстрації власності скорочено з 63 до 17 днів, завдяки розширено співпраці між державними установами.</p> <p>Вимоги до капіталу, щоб почати бізнес скорочено приблизно на 80%, введена онлайн реєстрація. Термін реєстрації власності скорочений з 63 до 17 днів, завдяки відкриттю нового офісу реєстрації власності і розширенню співпраці між державними установами.</p> <p>Скорочено реєстраційний збір на власність на 6% від вартості майна. Спрощення податків і податкової бази. Внесення Поправки до Закону „Про банкрутство” з метою зясування неплатоспроможних компаній розглянути можливість досягнення угоди з кредиторами до суду, для уникнення банкрутства.</p> <p>Створено принципи „одного вікна” для реєстрації компанії, злиття 4 процедури в 1, та зниження вартості і часу для відкриття бізнесу на 9 днів.</p> <p>Впровадження електронної системи митного адміністрування при веденні міжнародної торгівлі.</p> <p>У державному реєстрі кредитних операцій знизився обсяг кредитної інформації, зібраної шляхом збільшення мінімального кредиту від 0 до 500 євро. Корпоративна ставка податку була знизена на 2%, при цьому по плану зі вона скорочувалась на 1% кожен рік до 2010р.</p> <p>Новий закон захищає мініоритарних інвесторів, дозволяючи їм подати до суду на директорів від імені компанії. Скорочення витрат на створення товариства з обмеженою відповідальністю та спрощення адміністративних процедур. Кількість процедур, необхідних для започаткування підприємства скоротилася з 9 до 5 і час від 60 днів до 19.</p>	<p>2008</p> <p>2009</p> <p>2010</p> <p>2011</p> <p>2009</p> <p>2010</p> <p>2008</p> <p>2009</p> <p>2010</p>
Словенія	<p>Спрощення процедури започаткування бізнесу за рахунок скорочення часу на реєстрацію компанії, що дозволяє одночасно „встати” на податковий облік в реєстрації компанії. Впорядковано процес отримання дозволів на будівництво щодо зниження витрат і відсутності подання кадастрового плану.</p> <p>Створено принципи „одного вікна” для реєстрації компанії, що дозволило інтерактивно надавати послуги. Проведення масової комп’ютеризації в кадастровій книзі Словенії, що зменшило затримки при реєстрації власності на 75%. Скасовано податок на заробітну плату і скорочення ставок корпоративного прибуткового податку.</p> <p>Погіршення індексу простоти реєстрації нової компанії. Погіршення ситуації із отриманням дозволу на будівництво, порівняно із попереднім роком. Покращення ступеню доступності кредитної інформації і юридичних прав кредиторів та позичальників. Варість та процедури, необхідні для експорту/імпорту стандартної партії товару збільшилася.</p> <p>Зросли витрати часу на отримання дозволів на будівництво. Нові проекти будівництва підлягають оподаткуванню. Спрощення отримання кредиту шляхом обміну кредитною інформацією між фінансовими установами. Послаблення податкового навантаження на бізнес було шляхом скорочення ряду соціальних виплат в тому числі: пенсійний фонд, фонд соціального страхування та соціального страхування від нещасних випадків на роботі. Завдяки введенню електронної системи подачі податкової, час еплати податків скорочується на 12,37 годин на рік. У торгівлі, поліпшення портової інфраструктури і послуг, що скоротило термін імпорту товарів на 3 дні.</p> <p>Посилено захист інвесторів шляхом прийняття нового закону про акціонерні товариства, який окрім іншого, збільшує вимоги до розкриття інформації у річних звітах, і спонукає процес подачі до суду на директорів у випадках збитків за угодами.</p> <p>Поліпшення відкриття бізнесу за рахунок істотного зниження вимог до статутного капіталу. Спрощення дозвільної процедури на будівництво шляхом здійснення національних і місцевих правил. Постійне вдосконалення системи електронної податкової звітності.</p>	<p>2011</p> <p>2008</p> <p>2009</p> <p>2010</p> <p>2011</p>
Україна		

Джерело: за даними Doing Business reports

Не варто відкидати той факт, що в ЄС діє інша наглядова система, яка відмінна від української: Європейський фінансовий нагляд (ESFS) → Наглядові комісії країн-членів ЄС → Наглядові комітети третього рівня. Вона є більш злагодженою, незважаючи на те, що її дія розповсюджується на більшу географічну територію.

#### 4. Проведення бізнес-реформ у країнах ЦСЄ та здійснення транскордонних платежів через регіональну систему міждержавних розрахунків TARGET

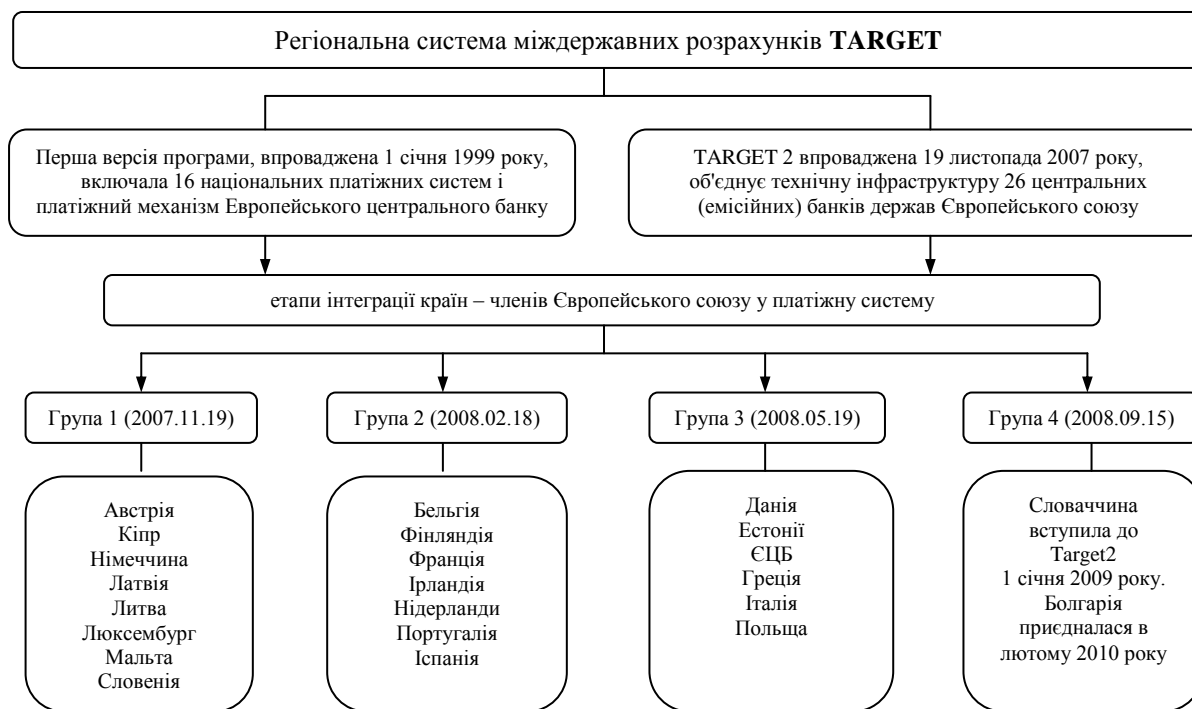
Протягом останніх 10 років уряди всіх країн ЦСЄ впроваджували широкомасштабні програми реструктуризації і рекапіталізації власних банківських галузей. Специфіка та терміни реалізації цих програм були різними, проте їх результат був однаковим у всіх країнах цього регіону. В більшості країн скоротилася кількість банків. Це відбулося переважно внаслідок консолідації галузі, хоча деякі компанії просто залишили сектор, а більшість інститутів, що збереглися, застосовують бізнес-мо-

року було зареєстровано 287 відповідних реформ у 131 країнах, що на 20 % більше у порівнянні з попереднім роком.

У зв'язку з цим, звернемо увагу на проведення бізнес-реформ у країнах ЦСЄ та Україні у кризовий та посткризовий період (2008–2011 рр).

Головними завданнями цих реформ були спрощення процедур створення підприємницьких структур (у тому числі і комерційних банків) і ведення бізнесу, вдосконалення прав власності та процедур врегулювання комерційних суперечок та проходження процедури банкрутства.

Щодо великих платежів, де важлива мінімізація системного ризику, єврозона виконує функцію нагляду за всіма національними платіжними системами, а також керує регіональною системою міждержавних розрахунків – Trans - European Automated Real - time Gross settlement Express Transfer system (TARGET). Схематично платіжну систему TARGET показано на рис. 2.



**Рис. 2. Реалізація платіжної системи TARGET, TARGET 2 у країнах – членах ЄС**  
Джерело: European Central Bank, Bundesbank

дель універсального банку. Відношення кількості банків та їх відділень до чисельності населення опинилося порівняно низьким – в цьому плані ринки країн ЦСЄ не можна назвати насиченими.

Не дивлячись на велику кількість проблем, у 2008–2009 рр. реформи систем нормативно-правового регулювання, направлені на покращення умов функціонування фінансово - банківської системи, провели уряди більшої кількості країн. Починаючи з 2004 року, проведення реформ відбулось за допомогою спеціально розроблених для цього індикаторів. У період з червня 2008 року по травень 2009

Перша версія програми, впроваджена 1 січня 1999 року, включала 16 національних платіжних систем і платіжний механізм Європейського центрального банку (ЄЦБ). 19 листопада 2007 року впроваджено систему TARGET 2, що об'єднує технічну інфраструктуру 26 центральних (емісійних) банків держав ЄС. Однак, Швеція і Великобританія вирішили не брати участь у TARGET 2. Внаслідок цього, банкам цих двох країн доведеться використовувати альтернативні засоби для здійснення великих транскордонних платежів в євро. Слід зауважити, що TARGET 2 знаходиться у веденні трьох

центральных банків Франції (Banque-de-France), Німеччини (Deutsche Bundesbank) і Італії (Banca d'Italia) [12].

Разом з тим, розвиток банківської галузі в країнах ЦСЄ досі відстає від стандартів розвинених країн ЄС, оскільки участь банків у фінансуванні економіки є нижчою за середньоєвропейський рівень. Відношення обсягу банківських депозитів до ВВП становить лише дві третини від середнього по ЄС значення, а сукупний обсяг кредитування національних компаній є в три рази меншим. Зокрема, відношення суми позик, що надаються банками, до ВВП складає у середньому по країнах ЦСЄ 30%, тоді як у країнах єврозони цей показник стабільно перевищує 100%. Аналогічна ситуація спостерігається й з депозитами – в країнах ЦСЄ їх сума складає близько 43% від ВВП проти 85% в єврозоні. Цей показник коливається від 20% у Румунії до 70% у Чехії і Словаччині [13].

Реформи потребують також кардинальної перебудови та інтенсивного розвитку системи фахової підготовки та інформаційних технологій. Проте інноваційна складова ресурсного забезпечення банків України є недостатньою. Кеш-менеджмент українських банків орієнтується на великих корпоративних клієнтів, але потужні банки, наприклад у західних країнах-членах ЄС, працюють під гаслом "збирай дріб'язок". Формування ресурсної бази банків не можна обмежувати залученням коштів від клієнтів – бажано розробляти форми фінансового інжинірингу, випускати різноманітні боргові цінні папери.

Інтенсивність співпраці іноземних банків з кредитними системами країн Центральної та Східної Європи прямо залежить від рівня розвитку цих систем. Серед кредитних систем країн регіону найрозвиненіша банківська система Словенії з високою технічною оснащеністю та гнучко працює з європейськими банками.

Тому, у сучасних умовах функціонування фінансово-банківської системи Національний банк України повинен ретельно вивчати й аналізувати досвід реформування операційних структур в інших країнах, удосконалювати механізм функціонування міжбанківських ринків і розподіл ліквідності, оскільки саме він відіграє велику роль у запобіганні фінансовим кризам.

У кризовий період активна економічна політика спрямовувалася у країнах ЦСЄ на утримання робочих місць, ріст економіки, підвищення ліквідності банків з метою створення умов для можливості отримання малими та середніми підприємствами кредитів на привабливих умовах, так як без здійснення вищезазначених заходів уряд в наступні роки не зміг би досягти балансу макроекономічних показників. Можна провести паралелі між Урядом Угорської Республіки та Україною щодо заходів, спрямованих на оздоровлення системи державного господарювання, зокрема бюджетно-фінансової сфери та етапів виходу з кризи.

Іншою важливою складовою співробітництва під час кризи могло стати отримання Україною

макрофінансової допомоги від ЄС, яка була прив'язана до виконання Україною програми реформ, що передбачалась угодою "stand - by" з Міжнародним валютним фондом (МВФ).<sup>1</sup> Однак, восени 2009 року відбулось фактичне призупинення співробітництва по цій програмі з МВФ, макрофінансова допомога ЄС також не надавалась. У той же час протягом 2009 року активізувалась співпраця з Європейським банком реконструкції та розвитку, який надавав кредити українським банкам та реальному сектору.

В Україні розроблено Програму економічних реформ на 2010 – 2014 роки, проте вона має як позитивні, так і негативні сторони. Заплановані зміни у законодавстві не мають належного інституційного і бюджетного забезпечення, тобто з трьох необхідних напрямів планування державної політики (законодавство, інституції, фінансування) в Програмі є лише один (законодавство). Програма економічних реформ передбачає проведення 17 ґрунтовних реформ майже в усіх сферах економіки країни впродовж наступних п'яти років [14]. Держава потребує проведення декількох ґрунтовних реформ, але дієвих у своїй реалізації. Важливою також є наявність пріоритетів – необхідна умова ефективного операційного планування та розподілу державних видатків для реалізації завдань програми.

## 5. Висновки

Мета економічних перетворень у країнах ЦСЄ зводилась до того, щоб на першому її етапі проводилася макроекономічна стабілізація. Слід відзначити, що спочатку реформи передбачалися тривалими, поступовими, які проводяться через змішану економіку і за підтримки Заходу. Фактично ж реформи виявилися більш динамічними, майже у всіх країнах ЦСЄ було обрано шлях входження в ринок за допомогою "шокової терапії". Після завершення "шокового етапу" реформування економіка країн ЦСЄ стабілізувалася й розпочався динамічний розвиток.

Разом з тим, світова фінансова криза мала значний вплив на фінансово-банківську систему як України, так і країн ЦСЄ. Лідерам держав ЦСЄ на сучасному етапі важливіше підтримати економічне зростання шляхом корегуючих реформ, на противагу цьому Україна потребує проведення глибоких реформ у фінансово - банківській системі.

Перспективою подальших досліджень визначено обґрунтування перспектив подальшого розвитку фінансово-банківської системи України та країн ЦСЄ.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сорос Дж. Роль Международного Валютного Фонда / Дж. Сорос. [Пер. с англ. Умрихиной С. К., Штернгарца М. З.]. – М.: "Издательский Дом

<sup>1</sup>Commission proposes €500 million macro-financial assistance to Ukraine / Economic and Financial Affairs. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/focuson/crisis/2009-10\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/focuson/crisis/2009-10_en.htm)

ИНФРА-М», 1999. – XXVI, – 262 с. – (Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности)

2. Dunning J. H. Location and the Multinational Enterprise: a Neglected Factor? / J. H. Dunning // Journal of International Business Studies. – 1998. – Vol. 29. – № 1. – P. 45–66.

3. Greenwald B. C., Stiglitz J. E. “Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets” / Stiglitz J., Greenwald B. / Quarterly Journal of Economics. – 1986. – Vol. 101. – № 2. – P. 229–64.

4. R. J. Arnott, J. E. Stiglitz. Moral Hazard and Nonmarket Institutions: Dysfunctional Crowding Out or Peer Monitoring? / Arnott R., Stiglitz J. // American Economic Review. – 1991. – Vol. 81. – № 1. – P. 179–190.

5. Проблеми реформування банківської системи України в контексті європейської інтеграції: Інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 8 / [Мищенко В.І., Шаповалов А.В., Крилова В.В., Ващенко В.В., Гришук Н.В. та інші] – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2007. – 266 с.

6. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету: монографія / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ: ОІППО; Снятин: ПрутПринт, 2008. – 260 с.

7. Projects & Programs in Europe and Central Asia: Ukraine / The World Bank/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.worldbank.org/external/default/main?menuPK=328565&pagePK=141155&piPK=141124&theSitePK=328533>.

8. Бюлетень Національного банку України № 10/2008 (187) / Щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. [Елект-

ронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Buletin/2008/bull\\_10-08.pdf](http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Buletin/2008/bull_10-08.pdf)

9. Внесення поправок до Цивільного Кодексу України від 16.01.03 № 435-IV. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>

10. Пропозиції Президента від 19.03.10 № 6216 “Про внесення змін до Закону України “Про акціонерні товариства” щодо вдосконалення механізму діяльності акціонерних товариств”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

11. Хабібуллін В. Проект нового закону про банкрутство / [Електронний ресурс]. В. Хабібуллін – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/press/2011/05/19/286345/> / Розділ – економіка. «Економічна правда» - 2011.

12. TARGET (Trans-European Automated Real-time Gross Settlement Express Transfer System). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tutorgig.com/ed/TARGET#TARGET2>

13. Ushilova E., Schmiemann M. Eurostat – Structural business statistics Unit / Access to finance statistics/ Elisaveta Ushilova and Manfred Schmiemann / [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Access\\_to\\_finance\\_statistics](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Access_to_finance_statistics) - September 2011

14. Економічні реформи – програма максимум // за ред. Нанівської Віри / Вісник Міжнародного центру перспективних досліджень. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.icps.com.ua/files/articles/58/11/Inside\\_Ukraine\\_UKR\\_9.pdf](http://www.icps.com.ua/files/articles/58/11/Inside_Ukraine_UKR_9.pdf) - №13 (476), 2010.

УДК 336.71

Шпаковський А. О.

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

*Анотація.* Розглянуто та проаналізовано вплив зовнішніх чинників на банківську систему України та систематизовано підходи до покращення фінансового стану банків шляхом реструктуризації.

*Ключові слова:* реструктуризація, рекапіталізація, чинники банківської кризи, фінансове оздоровлення комерційних банків

Shpakovskyi A.

## THERETICAL ASPECTS OF RESTRUCTURING

*Summary.* External factors that affect Ukrainian bank system are considered and analyzed. Also, approaches to improve the financial condition of banks through restructuring are systemized.

*Keywords:* restructuring, recapitalization, banking crisis, the financial health of commercial banks

### 1. Вступ

Комерційні банки на національних та міжнародних фінансових ринках відіграють роль фінансових посередників у трансформації ресурсів із сфери накопичення у сферу використання з метою задоволення потреб суб'єктів економічних відносин у фінансових ресурсах. Глобалізація цих проце-

сів та розвиток великих фінансових груп зумовили зростання ролі банків у виникненні та розвитку кризових явищ, оскільки саме вони є компонентними складовими інституційної системи, яка впливає на ефективність розподілу кредиту, структуру процентних ставок, рішення у сфері грошово – кредитної політики.

Окреслена роль банків пояснюється специфікою проведення їхньої діяльності та ризиками, які виникають у процесі здійснення господарської діяльності. Як наслідок стратегія поведінки окремих банків формується у результаті прийняття рішень на мікрорівні, проте після їх реалізації вони впливають на формування макроекономічного середовища, у якому функціонують як самі банки, так і інші суб'єкти економічних відносин. Це зумовлює виникнення випереджаючих реакцій у банківському секторі економіки на зміни кон'юнктури порівняно з іншими її секторами, що дозволяє використовувати даний сектор як індикатор поточної економічної ситуації.

Виникнення проблем, пов'язаних із зниженням ліквідності та стабільності роботи банківського сегменту, призводить до негативних тенденцій економічного розвитку держави, адже саме система комерційних банків задовольняє переважну частину потреб юридичних осіб через мобілізацію капіталів інвестиційного призначення, кредитування розширення виробництва, фінансування запровадження інновацій у виробничій сфері. Щодо фізичних осіб, то за рахунок банківських цільових програм задовольняються їх потреби у споживчому кредитуванні та цільовому фінансуванні, серед яких провідне місце відводиться кредитам на витрати з поліпшення: житлових умов, створення підсобного домашнього господарства, а також на невідкладні потреби.

Банківська система України, як компонент світової фінансової системи піддалася дестабілізуючим чинникам впливу світової фінансової кризи. Як наслідок – відбулося суттєво зниження ефективності та стабільності її функціонування, тим самим окреслилося коло першочергово необхідних заходів з фінансового оздоровлення, серед яких реструктуризаційні процеси займають провідне місце, так як саме завдяки реструктуризації банківської діяльності можливо уникнути або ж значно зменшити негативний вплив дестабілізуючих чинників фінансової кризи.

У даній статті поставлено за мету дослідити фактори та чинники, що слугують передумовами реалізації процесів реструктуризації та реорганізації банківської системи України. Відповідно, визначено низку першочергових заходів у процесі фінансового оздоровлення банківської системи України на основі чого зроблено загальний висновок про доцільність застосування реорганізаційних та реструктуризаційних процесів на сучасному етапі посткризового розвитку банківської системи України.

## **2. Огляд літературних джерел**

Теоретичною основою здійснення фінансового оздоровлення та посткризового управління комерційними банками України слугують праці вітчизняних науковців таких як Ю. Акчуріна [3], О. І. Барановський [4], З.М. Васильченко [3], О. Д. Вовчак [7], О. Іщенко [9], А. Ковалюк [10], І. А. Косач [11], О. Д. Ладюк [12], О. В. Собкевич [12], Н. В. Філіпова [11] та інші. У наукових доробках науковців висвітлюються теоретичні аспекти реструктуризації

банківського сектору, методологічні засади даного процесу та обґрунтовано доцільність структурних перетворень комерційних банків України та банківської системи загалом. Водночас окремі аспекти пов'язані із застосування деяких видів реструктуризації комерційних банків ще недостатньо досліджені, саме тому виникає потреба у детальнішому дослідженні як теоретичних, так і практичних передумов та наслідків проведення процесу реструктуризації банківської системи України.

## **3. Роль реструктуризаційних процесів у відновленні банківської системи у посткризовий період**

Сучасний стан розвитку у банківському секторі зумовлює потребу у дослідженні та виокремленні найбільш дієвих заходів щодо поліпшення життєздатності банків з огляду на специфіку фінансового сектору нашої країни та врахування внутрішніх загальнонаціональних чинників.

Проведені дослідження у банківському секторі України засвідчують, що він зазнав значних як фінансових, так і структурних втрат, які відобразилися на результатах діяльності та специфіці ведення банківського бізнесу. Серед них найбільш вагомими є: втрата довіри до банків, виникнення значної кількості “поганих” активів, девальвація національної валюти, зменшення депозитної бази, тимчасове припинення кредитування фізичних та юридичних осіб із подальшим зростанням проблемної заборгованості клієнтів, термін виникнення кредиторської заборгованості яких передував настанню та впливу кризових явищ, які відобразились на платоспроможності останніх.

Першопричиною появи проблемної заборгованості клієнтів банку і, як наслідок, поява значної кількості проблемних активів у фінансовому секторі України стала значна девальвація гривні у 2008 р., що, на відміну від двох попередніх років, ознаменувався різкою девальвацією курсу гривні. З початку 2008 р. вона знецінилася відносно американського долара на 52,5%. З такими ж проблемами зіштовхнулася і низка європейських країн, серед них найвищі темпи інфляції спостерігалися в Ісландії та Угорщині: ісландська крона під час кризи знецінилася відносно долара США на 34,2%, угорський форинт – на 45%. Таким чином, інфляція української гривні сягнула історичних максимумів, що не могло не дестабілізувати внутрішньодержавні економічні процеси.

Проте причини знецінення гривні криються не тільки у впливі глобальної фінансової кризи на український внутрішній ринок. На наш погляд, криза лише загострила проблеми, які накопичувались останніми роками в Україні.

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі при дослідженні проблем курсоутворення головна увага приділяється вивченню чинників, які впливають на зміну курсу. Вирішальними серед них вважаються темп інфляції, стан платіжного балансу, різниця у відсоткових ставках у різних країнах, поведінка валютних ринків і спекулятивні валютні операції, ступінь використання валюти на

міжнародних валютних ринках і в міжнародних розрахунках, платоспроможність країни і ступінь довіри до її валюти, валютна політика держави емітента, показники економічного зростання країни [13, с. 25–28; 6, с.71; 14, с. 254–257; 16, с. 561]. Усі ці чинники суттєво впливають на попит і пропозицію на іноземну валюту, які лежать в основі сучасних теорій курсоутворення і пояснюють залежність курсу від інфляції та рівня відсоткових ставок.

Вищенаведені передумови курсової нестабільності зумовили подорожчання кредитних зобов'язань у іноземній валюті, що користувались значним попитом через нижчі відсоткові ставки та тривалу стабільність курсу відносно української гривні. Зміна ж курсової політики держави стала першопрчиною неплатоспроможності останніх і каталізатором появи “поганих” активів. Створені таким чином “погані” активи стали передумовою погіршення ліквідності та платоспроможності банківських установ, які на той момент уже відчували проблеми, пов'язані із зменшенням депозитної бази під впливом загальної недовіри до банківського сектору.

Кризові явища у кінцевому результаті призвели до виникнення проблем щодо кредитування банками підприємств реального сектора економіки. Через погіршення фінансового стану потенційних позичальників банки майже припинили надавати кредити, оскільки їх надання наражається на значний кредитний ризик. Своєю чергою поганим фінансовий стан підприємств зумовлений зокрема тим, що вони позбавлені доступу до кредитних ресурсів [5].

#### **4. Заходи щодо реструктуризації банківської системи**

Дієвими заходами банків щодо проблемних активів, які широко застосовуються в міжнародній практиці, - це продаж проблемних активів із певним дисконтом, де покупцем може бути державний інститут або приватний інвестор. Однак в Україні реалізація проблемних активів за такою схемою не підкріплена на законодавчому рівні. Також потрібно зважити, що в Україні немає універсальної системи розрахунку вартості проблемних активів, що суттєво ускладнює процес купівлі – продажу активів, що втратили свою вартість на даний момент часу, адже не важко спрогнозувати, що збільшення їх кількості та вплив супутніх чинників негативно впливатимуть на функціонування банківської системи України.

Як свідчить проведений аналіз, в Україні для роботи з проблемними активами сьогодні використовуються такі підходи:

— залучення колекторських компаній, діяльність яких сьогодні ще чітко не врегульована і, окрім часткового повернення сумнівних активів у розряд ліквідних, спричинює вороже ставлення та несприйняття агресивних методів роботи з їхнього боку до позичальників. Отже, їхня діяльність викликає спротив громадськості, але юридичним шляхом такий конфлікт не може бути вирішено;

— реструктуризація заборгованості позичальника за задалегідь розробленими банком кількома варіантами, з огляду на оптимальний варіант для

позичальника (пониження ставки, збільшення терміну кредиту, "кредитні канікули" тощо);

— звернення стягнення на заставне майно, яке потребує тривалого юридичного супроводу, додаткових витрат, наштовхується на законодавчі обмеження щодо звернення стягнення на майно і, враховуючи його знецінення, не дає змоги повністю відшкодувати проблемний актив.

Слід врахувати, що наявність значної кількості проблемних активів та супутніх дестабілізуючих чинників загрожує економічній безпеці країни. У такій ситуації здійснення процесів реструктуризації банківської системи дозволить значно поліпшити ситуацію, що склалася. Одночасно, як стверджують науковці, стратегічною метою при проведенні реорганізації комерційних банків є підвищення надійності і стійкості банківської системи України й окремого комерційного банку, забезпечення капіталізації банківської системи та стабільної роботи платіжної системи, захист інтересів кредиторів і вкладників, покращення фінансового стану комерційних банків, підвищення ефективності діяльності внаслідок концентрації або поділу банків, розширення або спеціалізації, переорієнтації банків та зростання довіри до цих банків (або новоствореного банку) [1].

Це, в свою чергу, зумовило необхідність законодавчого визначення та регламентування процедури реструктуризації задля кращої оптимізації процесів фінансового оздоровлення банків у стані фінансової скрути. Як наслідок, законодавче визначення реструктуризації розкривається у методичних рекомендаціях про порядок реорганізації, реструктуризації комерційних банків, затверджених постановою правління Національного банку України № 395 від 09.10.2000 р. Положеннями цієї постанови визначено, що реструктуризація банку передбачає комплекс організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на покращення фінансового стану, підвищення ліквідності та платоспроможності банку, зокрема шляхом реорганізації банку, повної або часткової зміни власника з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи – інвестора, яка не підлягає санації, що сприятиме фінансовому оздоровленню банку та дозволить задовольнити вимоги кредиторів [2].

З метою підтримки власної банківської системи, держава в особі Кабінету Міністрів та Національного банку України докладає значних зусиль для фінансового оздоровлення банківської системи. Проте через обмеженість ресурсів та неможливість надання фінансової допомоги усім комерційним банкам, процес проведення реструктуризації та реорганізації комерційних банків зацікавлює коло потенційних інвесторів із різними цілями.

Так державне фінансування процесів реструктуризації переслідує національні інтереси і має сприяти зміцненню та відновленню фінансової системи України. Цільове фінансування за рахунок державних коштів, як зазначає З. М. Васильченко, лягає тягарем на платників податків [5, ст.94]. Таке

фінансування не завжди доречно, оскільки може спровокувати порушення конкурентних засад ведення банківського бізнесу проте зможе зберегти фінансову систему в цілому. Одночасно слід зазначити, що державне фінансування процесу реструктуризації надає конкурентну перевагу банку, що підпадає під таке фінансування, а, отже, для збалансування та компенсації наданих йому конкурентних переваг, у подальшому доцільно здійснювати низку заходів обмежувачого характеру після виходу із фінансово нестабільного періоду, серед яких - обмеження масштабів діяльності, продаж активів, обмеження на розширення тощо [15, с. 87].

Слабкість банківської системи України, окремих комерційних банків та недостатність ресурсної бази країни для здійснення комплексної фінансової допомоги банківському сегменту, зумовили зацікавленість у залученні іноземних інвесторів. Саме тому процеси реструктуризації банківського сектору України все частіше супроводжуються участю іноземного капіталу, який є альтернативним відносно державного фінансування процесів фінансового оздоровлення.

Підґрунтям для приходу закордонних банківських капіталів є значна недокапіталізованість комерційних банків України, адже сумарна капіталізація Українських банків поступається за своїми обсягами одному великому європейському банку, а отже за таких умов потенціали щодо фінансових вливань у проблемні банки не є співрозмірними.

Не менш важливою причиною зацікавленості світових фінансових груп у комерційних банках України є те, що іноземні інвестори мають можливість через процес реорганізації отримати частку в акціонерному капіталі або заволодіти контрольним пакетом акцій, що дозволить у майбутньому, за умови зацікавленості іноземного інвестора, викупити даний банк, навіть низькорентабельний та отримати прибуток. Зазвичай при відновленні позицій проблемного банку покушці здійснюють значні першочергові витрати та намагаються підвищити прибутковість даних банків задля покриття видатків на їх реструктуризацію та реорганізацію, а тому кредитують за дещо завищеними відсотковими ставками. Слід зазначити, що такі банки користуються переважно дешевими ресурсами материнської структури, через можливість просторового арбітражу, що дає можливість отримувати високі прибутки. Як наслідок таких дій, відсоток за користування кредитними коштами не зменшується, через це пригальмовується розвиток економіки, підприємництва та депозитних програм, а виграють лише іноземні власники банків. Позитивним же моментом для споживачів банківських послуг та продуктів є реорганізація банківської системи України через викуп іноземним банком так званих “кишенькових” банків, що підвищить якість обслуговування та конкуренцію на банківському ринку України. Оскільки вони, фактично, не виконують функцій фінансових інститутів, які забезпечують фінансовими ресурсами потреби економіки, створюються окремими корпоративними об'єднаннями для забез-

печення своїх потреб, тому функціонують у строго окресленому й обмеженому просторі. Саме тому вони не розв'язують у повній мірі завдання створення конкурентного середовища. Можна допустити, що через це зменшення кількості таких банків призведе до підвищення стандартів обслуговування та використання новітніх банківських технологій та послуг, наявних у материнських фінансових структурах.

Процес придбання іноземними банками вітчизняних комерційних банків може відбуватись, на думку М. А. Козоріз, за однією із трьох моделей продажу українських банків :

– повний продаж – передбачає передавання новим власникам контрольного пакету акцій із відповідними повноваженнями щодо управління банком. Прикладом такої моделі можуть бути: операції купівлі банків АПБ „Аваль”, який з жовтня 2005р. став частиною холдингової групи „Райффайзен Інтернаціональ Банк-Холдинг” (95,73% акцій банку), „НРБ-Україна” – дочірня компанія російського „Банк НРБ” (100%) та інші;

– спільний бізнес – реалізується вітчизняними банками, коли є потреба в залученні іноземного капіталу для вирішення проблем платоспроможності, збереження сектору ринку тощо. Таким шляхом пішли: КБ „ПУМБ” – інвестори та засновники DEG, EBRD, IFC, Fortis Bank; КІБ „Укрсиббанк” – стратегічний інвестор BNP Paribas;

– портфельний продаж – використовується здебільшого середніми та дрібними банками шляхом продажу іноземним інвесторам невеликих пакетів акцій. Це може бути додатковим джерелом отримання коштів і покращити стосунки з іншими іноземними банками.

Специфіка та нагальна потреба у реструктуризації банківської системи України зумовлюють пошуки оптимальних шляхів вирішення цього питання.

## 5. Висновки

Банківський сектор України на сучасному етапі має певні особливості: високий рівень ризиків, низька стабільність системи та недостатній рівень капіталізації. Всі ці проблеми загострилися у зв'язку з глобальною економічною кризою. Одним із шляхів вирішення проблем підвищення капіталізації банківського сектору є проведення фінансового оздоровлення шляхом реструктуризації та реорганізації комерційних банків. Ці методи придатні для створення високо капіталізованої банківської системи України, та широко застосовуються в економічній практиці зарубіжних країн.

Вибір оптимальної моделі реструктуризації та реорганізації проблемного банку може попередити дестабілізуючі чинники, пов'язані із банкрутством цього банку, так як це може негативно вплинути на банківську систему країни загалом. У процесі фінансового оздоровлення за рахунок іноземних інвесторів є небезпека переходу права власності значної частини комерційних банків у власність іноземних інвесторів, що може суперечити національним інте-

ресам. Тому вирішення проблеми поганих активів слід шукати за рахунок вітчизняних ресурсів.

Як свідчить міжнародна практика, результативність проведення процесів фінансового оздоровлення залежить від чітко визначеної та адаптованої процедури реструктуризації та реорганізації.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Постанова Національного банку України № 502 від 01.12.98. "Про схвалення Стратегії національного банку України щодо реструктуризації та реорганізації банків у стані фінансової скрути" Електронний ресурс. Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0502500-98>

2. Постанова Національного банку України № 395 від 09.10.2000 р., "Про схвалення Методичних рекомендацій про порядок реорганізації, реструктуризації комерційних банків" [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0395500-00>

3. Акчуріна Ю. Удосконалення механізму антикризових санаційних заходів вітчизняних комерційних банківських установ / Ю. Акчуріна // Сучасні питання економіки та права. – 2010. – № 1. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Sper/2010\\_1/Akchurina.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Sper/2010_1/Akchurina.pdf)

4. Барановський О. Проблемні банки: виявлення та лікування / О. Барановський // Вісник національного банку України. – 2009. – № 11. – С. 18–31.

5. Васильченко З. М Комерційні банки: реорганізація та реорганізація / З. М. Васильченко. – К. : Кондор, 2007. – 528 с.

6. Вовчак О. Д. Вплив глобалізаційних процесів на форми та методи реструктуризації банків в Україні / О. Д. Вовчак // Науковий вісник націо-

нального університету державної податкової служби України. – 2010. – №1. – С.3.

7. Валютный рынок и валютное регулирование: Учеб. пособие / Под ред. И. Н. Платоновой. – М.: БЕК, 1996. – 475 с.

8. Выступ Председателя Банка России С. М. Игнатьева на XVIII Международном банковском конгрессе // Вестник Банка России. – 2009. – С. 7-10

9. Іщенко О. Санація та реструктуризація банків: теоретичне розмежування дефініцій / О. Іщенко // Фінансове право. – 2009. – №8. – С. 94-97

10. Ковалюк А. Реструктуризація комерційних банків в Україні: особливості та правове забезпечення / А. Ковалюк // Економіка і регіон, ПолтНТУ. – 2009. – №1(20). – С. 208-210

11. Косач І. А. Розвиток банківського сектору економіки на сучасному етапі / І. А. Косач, Н. В. Філіпова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 1. – С. 17–19.

12. Ладюк О. Д. Банківська система України в умовах її інтеграції у світовий фінансовий простір / О. Д. Ладюк, О. В. Собкевич // Наука й економіка. – 2010. – № 2 (18). – С. 64–71.

13. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / [под ред. Л. Н. Красавиной]. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 592 с.

14. Фінансово-кредитні методи державного регулювання економіки: моногр. / за ред. А. І. Даниленка. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 415 с

15. Frost, S. The Bank Analyst's Handbook. – N.Y.: John Wiley & Sons, 2004. – 575 p.

16. Mishkin, F. The Economics of Money, Banking, and Financial Markets, Third Edition. - New York : Harper Collins, 1992. – 968 p.



## ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ТА ПАСИВАМИ БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Анотація.* Розглянуто особливості процесу управління активами та пасивами комерційного банку. Запропоновано шляхи удосконалення його механізмів в умовах подолання нестабільності фінансової системи України, зокрема використання інституту казначейства банку. На підставі порівняльного аналізу особливостей інституціонального рівня казначейства держави та казначейства банку визначено напрями удосконалення діяльності останнього в контексті підвищення його ефективності.

*Ключові слова:* фінансові ресурси, активи і пасиви банку, казначейство держави, казначейство комерційного банку, методи управління активами та пасивами банку

Kirpatenko V.

## PROBLEMS OF IMPROVEMENT OF ASSETS AND LIABILITIES BANK IN MODERN CONDITIONS

*Summary.* The features of the process of assets and passive voices of commercial bank. Ways of improving its mechanisms for overcoming the instability in Ukraine's financial system, including deployment of treasury bank. Based on a comparative analysis of institutional level features of treasury of the state- treasury of bank and directions for improvement of the latter in the context of increasing its efficiency.

*Keywords:* financial resources, assets and passive voices of bank, treasury of the state, treasury of commercial bank, management methods of bank assets and passive

### 1. Вступ

У процесі подолання нестабільності фінансової системи України та в умовах її взаємозалежності із світовими економічними тенденціями посилюється роль і значення таких фінансових структур, як комерційні банки, особливо в контексті нейтралізації негативних наслідків. Важливим завданням при формуванні концепції антикризового управління банківською системою є використання інструментарію, який сприятиме стабілізації грошово-кредитного ринку та підвищенню її фінансової стійкості. Зокрема, сюди належить ефективне управління фінансовими ресурсами. Оскільки аналогічне завдання вирішується і на макrorівні, то надзвичайно актуальною є модернізація державних інституцій, відповідальних за ефективне управління коштами бюджету держави, підвищення оперативності фінансування видатків у межах наявних фінансових ресурсів у державному і місцевих бюджетах, тобто управління фінансовими потоками на макrorівні. Вирішення подібних завдань можливе за допомогою ключових фінансових структур: на макrorівні - казначейства держави, на мікрорівні — казначейства банку. Виходячи із важливості функціонального призначення даних фінансових структур, набувають актуальності питання розгляду та розмежування їх компетенцій з урахуванням інституціонального рівня в системі економічних відносин.

### 2. Огляд літературних джерел

Дослідженню організаційно-економічних аспектів функціонування казначейства держави та казначейства банку присвячено багато наукових праць

вітчизняних і зарубіжних економістів. Особливої увагу заслуговують теоретичні висновки та практичні розробки по казначействі держави таких вітчизняних науковців, як: С. І. Юрій [12; 13; 14], Л. Д. Сафонова [10, с.75-76], О. В. Дишкант [3, с.11-12], В. І. Стоян, М. Й. Мац [14, с.98-115] та інші. Особливості функціонування казначейства банку розглянуто у працях Л. О. Примостки [9, с.258-270], К. С. Косован [6, с.32], Д. Гладких [1; 2], І. Корнійчук та ін. Вони досліджують різнобічні аспекти цієї проблеми, проте їх результати не містять рекомендацій, щодо використання казначейств держави та комерційного банку як елементів антикризового управління.

Кризові явища 2008-2009 рр. засвідчили необхідність подальших досліджень окремих аспектів даної проблематики. Деякі з них, зокрема управління ресурсним потенціалом банку, інформаційно-аналітичне забезпечення цього процесу та інші, були розглянуті науковцями [2, с.5; 4, с.10; 5, с.28; 7, с.46; 8, с.38; 11, с.16]. Проте висвітлення проблеми не є повним і вимагає, на нашу думку, її деталізації.

В умовах світової фінансової глобалізації зростає роль універсальних механізмів управління фінансовими ресурсами та їх основних складових. З огляду на це, постає проблема наукового обґрунтування адекватної сучасним умовам економічної політики по їх використанню.

Метою статті є проведення порівняльного аналізу особливостей інституціонального рівня казначейства держави та казначейства банку, визначення напрямів удосконалення діяльності останнього в

контексті підвищення його ефективності. Методологічну основу дослідження становить діалектичний метод наукового пізнання та системний підхід до вивчення методів і прийомів аналітичної роботи базової ланки-- казначейства банку у частині організації вітчизняного банківського менеджменту.

### 3. Модель функціонування Державного казначейства України

В умовах фінансової нестабільності банкам довелося суттєво змінити форми і методи своєї діяльності, особливо в сфері управління активами і пасивами. Використані методи управління активами пасивами передбачають вибір стратегії проведення операцій, які оптимізують структуру балансу банку у відповідності до поточного моменту. Такі методи управління фінансами на мікрорівні (рівні комерційного банку), тобто ті, які забезпечують формування механізмів регулювання дохідності банківських операцій та послуг, подібні до моделі функціонування Державного казначейства України.

Для оцінки досконалості даного інституціонального рівня в системі економічних відносин розглянемо детальніше організаційну структуру державного казначейства України. Вона формується з трьох ланок: центрального апарату — вища ланка; Головних управлінь Державного казначейства України в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі — середня ланка; управлінь Державного казначейства у районах, містах і районах у містах — низова (базова) ланка.

На вищу ланку покладаються завдання організації виконання державного бюджету, контролю за цим процесом, методичного забезпечення діяльності цієї служби в країні, а також контроль за діяльністю органів казначейства держави. Структура центрального апарату казначейства держави містить такі функціональні блоки: керівництво і забезпечуючі служби; служби бюджетних надходжень та фінансових ресурсів; служби видатків Державного бюджету України і міжбюджетних взає-

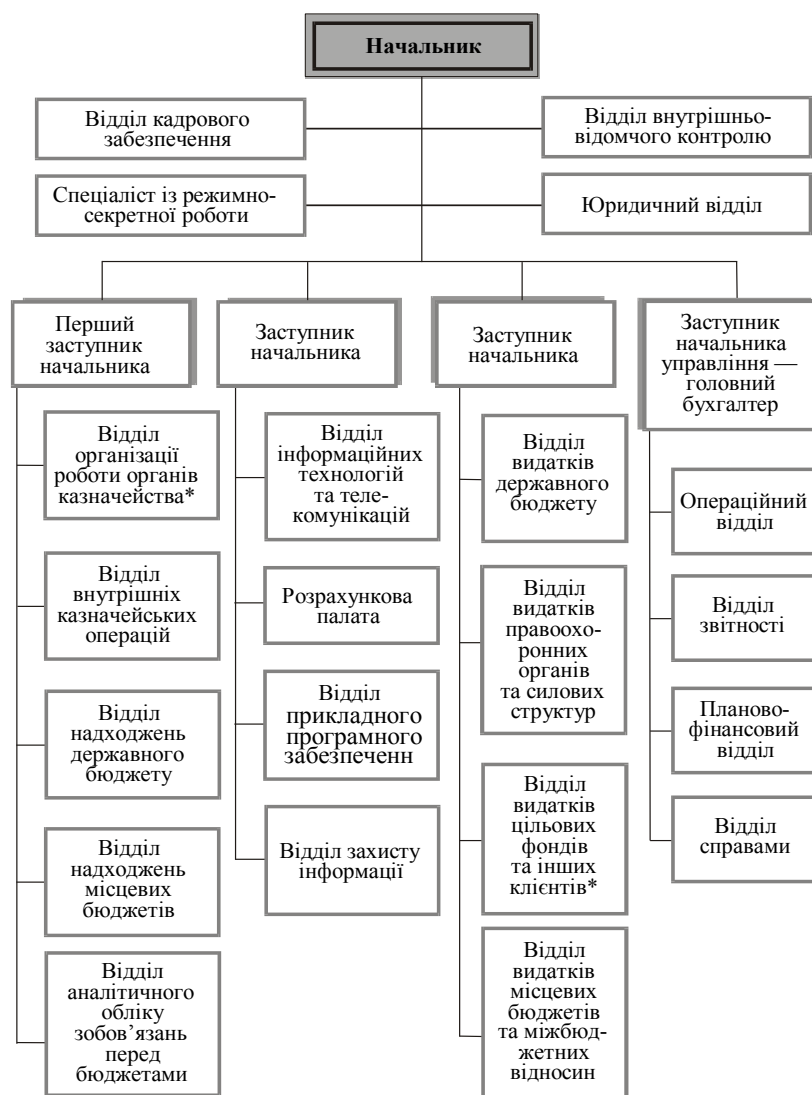


Рис. 1. Типова структура територіальних органів Держказначейства України

Джерело: [14]

мовідносин; служби обліку, звітності та методології з виконання бюджетів; служби платіжних систем та розрахунків. При вказаному підході банки розглядають свої портфелі активів, зобов'язань та капіталу в нерозривній єдності як сукупний портфель спрямований на досягнення спільної мети. Такий спосіб управління цілком обґрунтований, так як всі банківські портфелі тісно вза'ємопов'язані, значною мірою впливають один на одного.

На середню ланку покладається організація та виконання бюджету держави, ведення бухгалтерського обліку руху коштів державного і місцевих бюджетів на рахунках відкритих у Державному казначействі, керівництво територіальними органами останнього. Державне казначейство та зазначені вище його органи у процесі виконання державного і місцевих бюджетів виконують ті ж самі функції, що й управління Державного казначейства у районах, містах, районах у містах.

Типова структура територіальних органів Державного казначейства в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі, — показана на рис. 1. Завдання підрозділів територіальних органів цієї ланки в цілому ідентичні основним функціям відповідних служб Державного казначейства України.

На низову ланку покладається безпосереднє здійснення операцій щодо виконання державного і місцевих бюджетів. Територіальні управління Державного казначейства у районах, містах і районах у містах виконують такі функції: забезпечують виконання показників державного і місцевих бюджетів та контроль за надходженням, рухом і використанням коштів цільових фондів; здійснюють відповідно до установлених розмірів асигнувань та касового плану цільове фінансування видатків державного і місцевих бюджетів; ведуть облік розпорядників коштів, яким виділяються асигнування з державного бюджету, місцевих бюджетів та цільових фондів; складають прогноз та касовий план коштів державного і місцевих бюджетів; розподіляють між державним та місцевими бюджетами централізованого рівня відрахування від загальнодержавних податків, зборів і обов'язкових платежів за затвердженими нормативами, а також перераховують місцевим бюджетам базового рівня належні їм суми коштів від зазначених відрахувань; ведуть бухгалтерський облік руху коштів державного і місцевих бюджетів на рахунках казначейства держави; збирають, контролюють, зводять та подають вищим органам казначейства держави фінансову звітність про стан виконання показників державного і місцевих бюджетів; проводять роботу, пов'язану із контролем за дотриманням чинного законодавства України з питань виконання державного і місцевих бюджетів, надходженням та використанням коштів цільових фондів у регіоні; передають відповідним державним податковим інспекціям документи про стягнення у безспірному порядку до державного бюджету штрафів за порушення установами банків та підприємствами зв'язку встановленого порядку проходження і виконання платіжних доручень за

доходами і видатками державного бюджету; готують і подають вищим органам казначейства держави у разі потреби пропозиції про скорочення видатків державного бюджету; забезпечують за дорученнями вищих органів казначейства держави виконання інших функцій у межах своїх повноважень; здійснюють заходи щодо добору, розстановки, професійної підготовки й підвищення кваліфікації кадрів; розглядають заяви, пропозиції, скарги громадян, підприємств, установ та організацій з питань, що належать до їх компетенції. Структурна побудова органів казначейства низової ланки (базового рівня) відображає їх основну функцію — здійснення операцій щодо виконання державного і місцевих бюджетів.

Роль казначейства держави визначається, виходячи із мети його створення, -- забезпеченням ефективного управління коштами бюджету держави, підвищенням оперативності фінансування видатків у межах наявних фінансових ресурсів у державному і місцевих бюджетах, тобто управлінням фінансовими потоками на макрорівні.

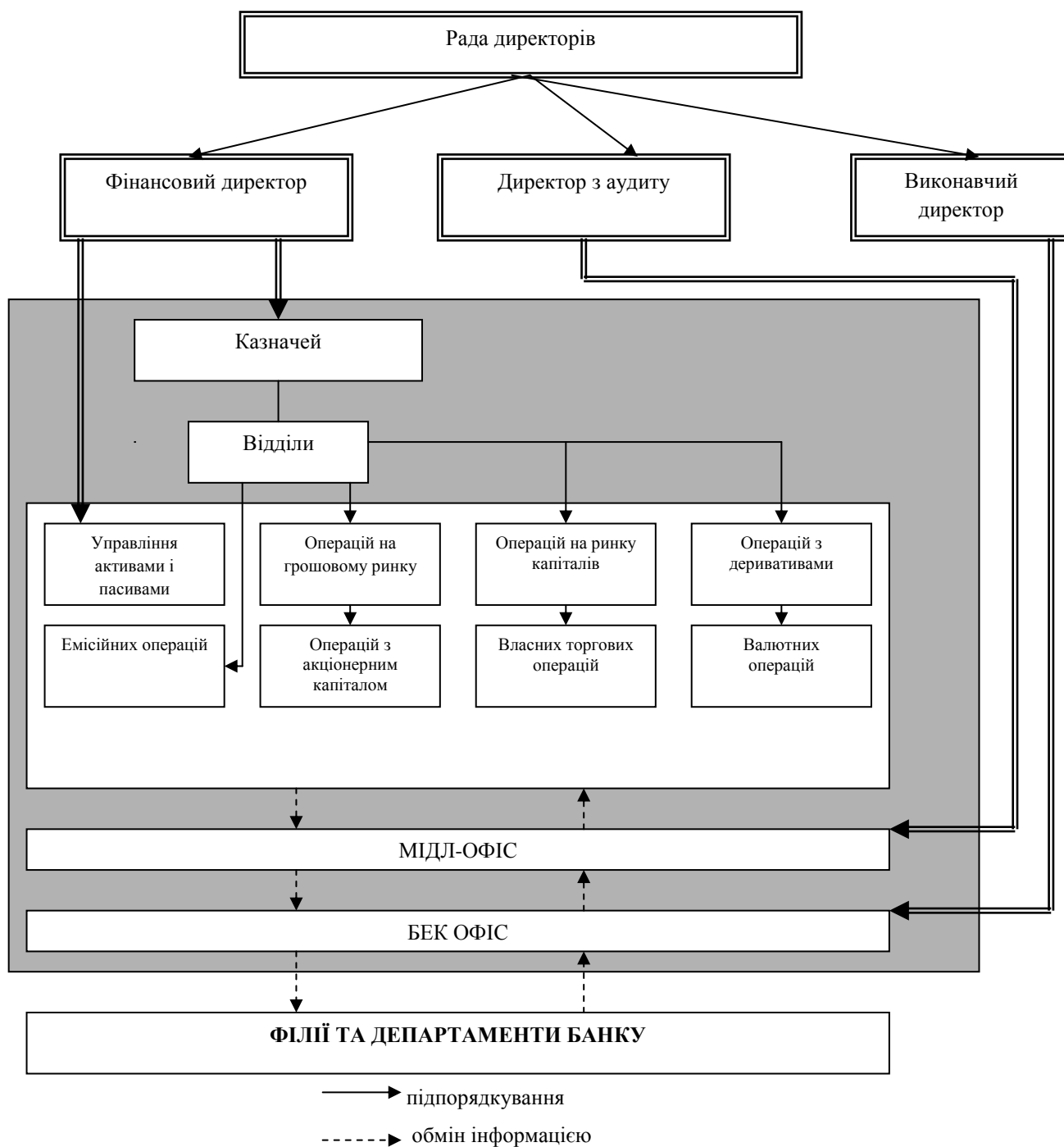
#### **4. Інструментарій управління активами і пасивами**

Управління фінансами на мікрорівні (рівні комерційного банку) забезпечується також казначейством, але в даному випадку уже з точки зору інституту, який забезпечує формування механізмів регулювання дохідності банківських операцій та послуг.

Управління активами і пасивами банку дає можливість менеджменту пом'якшити наслідки дії кредитного ризику, управляти ризиком ліквідності, координувати рішення щодо джерел фінансування та напрямів розміщення коштів. Збалансоване управління активами та пасивами розглядається як найефективніший підхід до управління комерційним банком. Якщо в діяльності банку прогноуються фінансові труднощі, то застосування збалансованого підходу до одночасного управління активами і пасивами є вкрай необхідним.

Зміст збалансованої стратегії управління полягає в тому, що банки розглядають свої портфельні активи і пасиви як єдине ціле, визначаючи роль сукупного портфеля в одержанні бажаного фінансового результату за прийняттого рівня ризику. Спільне управління активами і пасивами дає банку інструментарій для формування оптимальної структури балансу та створення захисту від ризиків, вплив яких суттєво зріс.

Головне завдання менеджменту координувати рішення щодо активів і пасивів усередині кожного банку з метою досягти бажаних результатів, максимально контролюючи обсяги, структуру, доходи та витрати як за активними, так і за пасивними операціями банку. Контроль керівництва банку за активами має координуватися з контролем над пасивами, оскільки лише в такому разі можна буде досягти внутрішньої єдності й завдяки цьому максимізувати різницю між доходами та витратами.



**Рис. 2. Організаційна структура казначейства банку**

Джерело: [9]

Головна ідея збалансованої стратегії полягає в розумінні того, що і доходи, і витрати належать до обох сторін банківського балансу. При цьому, ціна кожної банківської операції чи послуги має перекрити витрати банку з її надання. Зниження витрат банку завдяки управлінню пасивами, так само допомагає досягти цільового рівня прибутку, як і надходження від активних операцій. Отже, традиційний погляд, згідно з яким весь дохід банку генерують активи – кредити та інвестиції, поступився місцем ідеї одночасного скоординованого управління активами і пасивами.

Перевагою такої стратегії управління, як показала практика роботи банків в умовах фінансової нестабільності, є мінімізація втрат від дії різноманітних ризиків, а також можливість більш уважного підходу до проблем управління ліквідністю завдяки точному визначенню потреби у ліквідних засобах. Така стратегія потребує застосування багатьох складних методів і прийомів та високого рівня кваліфікації банківських менеджерів, що часто перешкоджає її впровадженню у практику роботи українських банків.

Необхідною умовою ефективного застосування цієї стратегії є, на нашу думку, використання позитивного досвіду впровадження розглянутої вище методики управління активами і пасивами на рівні держави за допомогою інституту казначейства.

Одним із основних інструментів оперативного та ефективного перерозподілу ресурсів на мікрорівні, які дають можливість швидко адаптуватись та адекватно реагувати на зміни умов у середовищі функціонування банку є казначейство банку.

### 5. Модель управлінських рішень у кризовий період

Вага прийнятих управлінських рішень суттєво зростає в кризовий період, а відповідно і відповідальність, яка лежить на працівниках казначейства банку. Управління активами і пасивами, насамперед, зорієнтоване на короткострокову перспективу і пов'язане зі щоденним управлінням банківським балансом. У цьому аспекті головними показниками ефективності застосування управління активами і пасивами є процентний прибуток, чиста процентна маржа, або прибуток на акцію. Невіддільними складовими процесу стають контроль та управління фінансовими ризиками, передусім ризиком відсоткових ставок та ризиком незбалансованої ліквідності.

Казначейство банку - це організаційна структура, що займається здійсненням фінансових операцій на відкритих фінансових ринках – валютному, грошовому, фондовому, ринку капіталів, ринку деривативів. Казначейство банку є відносно автономною структурою банку, що проводить фінансові операції як за власною ініціативою, так і за дорученням інших підрозділів банку. З огляду на це казначейство створюється як технологічно замкнений підрозділ, який планує свою діяльність та керує фінансовими потоками в режимі взаємодії із самостійно функціонуючими в структурі банк філіями, департаментами, управліннями. Особливістю є відокремлення служб обліку й аудиту казначейства від загально банківської бухгалтерії, аналітичних і аудиторських підрозділів [9, с. 259, 260].

Організаційна структура казначейства банку представлена на рис. 2.

Інструментарій управління активами і пасивами включає інформаційні системи, моделі планування, аналіз та оцінку сценаріїв, системи прогнозування, фінансові огляди та спеціальні звіти. Тому крім оперативного компонента, у діяльності казначейства міститься і плановий компонент, який призначений рухати банк в напрямку досягнення довгострокових цілей. З погляду стратегічного планування довгострокове управління активами і пасивами оцінюється конкурентноздатною позицією банку.

Оскільки казначейство є самостійним структурним підрозділом банку, то специфічними є і **функції**, які воно виконує-- забезпечення ресурсами, розміщення власних коштів завдяки ефективному управлінню структурою активів і пасивів; надання клієнтам послуг, пов'язаних із проведенням операцій на ринках грошей та ринках капіталу; управління структурою активів і пасивів шляхом використання різних за видами і термінами інструментів

відповідно до директив, прийнятих комітетом управління активами й пасивами та правлінням банку; здійснення операцій хеджування з метою протидії несприятливим змінам на фінансовому ринку; аналіз, кількісний вимір і надання звітів про ризики, пов'язані з діяльністю казначейства.

### 6. Висновки

Отже, з огляду на структурну побудову казначейства банку, його місця в організаційній структурі банку можна констатувати, що казначейство банку є важливим елементом управління ресурсами банку, своєрідним центром управління балансом банку, оскільки з одного боку забезпечує управління процентними доходами і витратами, а з іншого – управління ліквідністю, тобто за посередництвом казначейства банку забезпечується ефективне управління грошовими потоками всередині банку. В умовах фінансової нестабільності основними завданнями, які мають вирішувати казначейства банків є: оптимізація та регулювання основних грошових потоків банку; підтримка на необхідному рівні коррахунків у національній та іноземній валюті; координація діяльності підрозділів банку на різних фінансових ринках; збалансування кредитних ресурсів для забезпечення виконання поточного і стратегічного планів розвитку банку; оптимізація структури активів і пасивів з метою підтримки максимальної дохідності та мінімальної вартості залучених в обіг ресурсів, їх узгодження за строками, сумами й рівнем процентних ставок; здійснення заходів по дотриманню вимог НБУ щодо формування обов'язкових резервів; встановлення лімітів для банків-контрагентів та надання рекомендацій щодо доцільності відкриття й функціонування кореспондентських рахунків; встановлення тарифів (трансфертних цін) на внутрішньобанківські ресурси; дотримання валютної позиції банку згідно з вимогами НБУ; оптимальне використання вільних власних і залучених коштів; контроль за дотриманням нормативних документів і рішень правління банку, які належать до компетенції казначейства тощо [1, с. 42].

Отже, при виборі методів управління активами і пасивами, виборі стратегії про-ведення операцій, банки для досягнення бажаного результату в умовах фінансової нестабільності повинні підвищити рівень компетенції власних казначейств, оскільки ці інститути на своєму мікрорівні, як і подібний інститут, казначейство держави, на макро- рівні, мають важливе функціональне призначення. Казначейство – система управління рухом фінансових потоків, що проявляється у безпосередньому її впливі на формування та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення їх оптимальної структури і досягнення бажаного кінцевого результату діяльності як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гладких Д. Казначейство як інструмент оперативного управління активами і пасивами банку /

Д.Гладких, І.Корнійчук // Вісник НБУ. – 2003. – № 8. – С. 41-45.

2. Гладких Д. Ринкова позиція банків в умовах вільної конкуренції / Д. Гладких // Вісник НБУ. – 2007. – № 9. – С. 5-11.

3. Дишкант О. В. Навчально-методичні матеріали до вивчення курсу “Бюджетний менеджмент” для студентів / О. Д. Дишкант – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 41 с.

4. Карчева Г. Особливості функціонування банківської системи України в умовах фінансово-економічної кризи / Г. Карчева // Вісник НБУ. – 2009. – № 11. – С. 10-13.

5. Карчева Г. Основні проблеми розвитку банківської системи України в посткризовий період та шляхи їх вирішення / Г. Карчева // Вісник НБУ. – 2010. – № 8. – С. 26-28.

6. Косован К. С. Управление ресурсами в коммерческом банке / К. С. Косован // Деньги и кредит. – 2001. – № 6. – С. 32-36.

7. Краснова І. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління ресурсним потенціалом банку / І.Краснова // Вісник НБУ. – 2009. – № 10. – С. 46-48.

8. Набок Р. Особливості управління банком в умовах нестабільності на фінансових ринках / Р. Набок // Вісник НБУ. – 2010. – № 1. – С. 38-40.

9. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник / Л. О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2004. – 468с.

10. Сафонова Л. Д. Бюджетний менеджмент: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Л. Д. Сафонова– К.: КНЕУ, 2001. – 186с.

11. Шулевська О. Ресурсні аспекти банківської кризи 2008-2009 років в Україні / О. Шулевська // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 16-19.

12. Юрій С. І. Державний бюджет України: навчальний посібник. / С.І.Юрій, Й. М. Бес-кид, І. В. Плішко та ін. – Тернопіль: Т.О.В. “ЦМДС”, 1998. – 277 с.

13. Юрій С. І. Бюджетна система України: навч. пос. / С. І. Юрій, Й. М. Бескид – К.:НІОС. – 2000.– 400 с.

14. Юрій С. І. Казначейська система: підручник / С. І. Юрій, В. І. Стоян, М. Й. Мац. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 590 с.

УДК 334.722.8:658.147

Гомонай І. В.

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ БАНКІВСЬКИХ ІНВЕСТИЦІЙ

*Анотація.* На основі досягнень вітчизняної та зарубіжної економічної науки розкрито теоретико-методологічні засади дослідження економічної сутності банківських інвестицій у контексті визначення оптимізаційної моделі оцінки інвестиційних ресурсів банку та шляхів оптимізації інвестиційного портфеля банку. Визначено роль та значення інвестиційної діяльності банків в економічному розвитку суспільства.

*Ключові слова:* інвестиції, банківські інвестиції, банківська система, інвестиційні ресурси

Homonay I.

## THEORETICAL-METHODOLOGICAL PRINCIPLES RESEARCH OF THE ESSENCE OF BANK INVESTMENT

*Summary.* It is exposes the theoretical-methodological principles research of the essence of bank investment at the bases of attainment of the native and foreign economical thought in the context of definition optimization model of the aim investment resources bank and the ways of optimization investment of the bank portfolio. Certainly role and value of investment activity of banks in economic development of society.

*Keywords:* investments, bank investments, banking system, investment resources

### 1. Вступ

Функціонування ринкової економіки країни неможливе без ефективної банківської системи, яка забезпечує функціонування грошового ринку, активно обслуговує і впливає на всі економічні та соціальні процеси, що відбуваються в державі, виступає складовою інвестиційного процесу.

Банкам сьогодні визначена роль фінансового інвестора, здатного забезпечити за рахунок довгострокових кредитних вкладень розширене відтворення національної економіки. В усьому світі банки функціонують як активні інвестори економіки, що змушує їх забезпечувати стабільність, надійність та стійкість свого функціонування на належному рівні. Саме тому важливого значення в сучасних умовах ринкової трансформації вітчизняної економіки набуло питання вдосконалення управління банківською інвестиційною діяльністю. Управління банківською інвестиційною діяльністю пов'язане, передусім, із системними змінами в українській еко-

номії. В усьому світі банки функціонують як активні інвестори економіки, що змушує їх забезпечувати стабільність, надійність та стійкість свого функціонування на належному рівні. Саме тому важливого значення в сучасних умовах ринкової трансформації вітчизняної економіки набуло питання вдосконалення управління банківською інвестиційною діяльністю. Управління банківською інвестиційною діяльністю пов'язане, передусім, із системними змінами в українській еко-

номії, становленням ринкового механізму, процесами стабілізації за умов світової економічної кризи, подоланням інфляції та процесами інтеграції в світове співтовариство. Поглиблення трансформаційних процесів вимагає більш глибокого теоретичного узагальнення та науково-методологічного обґрунтування основних напрямків управління інвестиційною діяльністю банку. Метою нашої статті є окреслення теоретико-методологічних засад дослідження економічної сутності банківських інвестицій, з врахуванням досягнень вітчизняної та зарубіжної економічної науки, що дозволить визначити оптимізаційну модель оцінки інвестиційних ресурсів банку і на цій основі визначити шляхи оптимізації інвестиційного портфеля банку.

## 2. Огляд літературних джерел

Питанням інвестиційної діяльності банків приділяли велику увагу у своїх працях класики економічної науки: А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. М. Кейнс, М. І. Туган-Барановський та інші. Різні аспекти банківського інвестування досліджували вітчизняні і зарубіжні вчені-економісти. Значний внесок у розвиток теорії управління банківською інвестиційною діяльністю зробили А. А. Пересада [1], Т. В. Майорова [1], К. Р. Макконел [3], С. А. Брю [3], Н. О. Титаренко [7], А. М. Поручник [7], О. Д. Вовчак [8], А. Т. Головка [13], В. І. Грушко [13], М. П. Денисенко [13], І. А. Бланк [14], Б. Л. Луців [15], Т. Р. Романюк [17], О. В. Васюренко [18], Н. А. Шелудько [19] та ін. У їх працях достатньо глибоко досліджено питання управління банківським інвестуванням у цінні папери, формування інвестиційно-кредитного портфеля банків, організації та ефективності довгострокового банківського кредитування, визначено концептуальні напрямки удосконалення системи управління банківською інвестиційною діяльністю в ринкових умовах. Однак окремі теоретичні аспекти цієї проблеми розкрито не в повній мірі. Передусім це стосується суті і структури банківських інвестицій, методів, принципів банківського інвестування. Тому проблема наукового осмислення сутності, природи і змісту банківської інвестиційної діяльності є доволі актуальною для сучасної української економічної науки та вимагає нових досліджень у зазначеній сфері.

## 3. Сутнісна характеристика банківських інвестицій

Найбільш загальним визначенням, яке можна дати акту вкладання капіталу, — писав французький економіст П. Массе, — було таке: “інвестування представляє собою акт обміну задоволення сьогоднішньої потреби на очікуване задоволення її в майбутньому з допомогою інвестиційних благ” [1].

Найбільш чітку сутнісну характеристику інвестицій та їх подвійності дав Дж. Кейнс: з одного боку, він бачить у них розмір доходу, акумульованого з метою нагромадження та обсяг ресурсів, тобто потенційний інвестиційний попит. З іншого боку, за його теорією, інвестиції виступають у формі вкладень (витрат), які визначають приріст вартості капітального майна, тобто як реалізована у рівновазі попит і пропозиція. Крім того, Дж. Кейнс тракту-

вав інвестиції як “поточний приріст цінностей капітального майна внаслідок виробничої діяльності даного періоду. Це та частина доходу за даний період, яка не була використана для споживання” [2].

Визначення інвестицій як вкладення капіталу з метою подальшого його збільшення характерне для загальної економічної теорії — політекономії. Так, К. Р. Макконел і С. А. Брю розглядають інвестиції як витрати на будівництво нових заводів, на верстати й устаткування з тривалим строком служби, виробництво і нагромадження засобів виробництва, збільшення матеріальних ресурсів, витрати на поліпшення освіти, здоров’я працівників чи на підвищення мобільної робочої сили. [3, с.23]. Таку ж точку зору поділяють Р. Дж. Кемпбел, К. Д. Кемпбел, С. Дж. Долан.

С. В. Мочерний розглядає інвестиції на макро- та мікрорівнях. Так на його думку, інвестиції на мікрорівні — це вкладення у розвиток продуктивних сил та відносин економічної власності. На макро-рівні інвестиції — це вкладання у розвиток економічної системи, до якої, крім цих двох сторін суспільного способу виробництва, належать техніко-економічні, організаційно-економічні відносини і господарський механізм [4, с.631].

За О. Л. Вовченко, економічний зміст інвестицій полягає у поєднанні двох сторін інвестиційної діяльності: витрат ресурсів і отримання результату [5, с.19]. Г. І. Іванов трактує інвестиції як видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також не пов’язані з цим зміни оборотного капіталу, оскільки зміни в товарно-матеріальних запасах здебільшого залежать від руху видатків на основний капітал [6].

Н. О. Татаренко та А. М. Поручник розкривають процес еволюції теорії інвестиційної діяльності — від звичайної констатації фактів до сучасного розуміння процесів інвестування як основи моделі економічного прогресу. За їх твердженням, економічна природа інвестицій полягає у використанні додаткової частки суспільного продукту, національного доходу для збільшення кількості та поліпшення якості елементів продуктивних сил суспільства [7, с. 5]. Такої ж думки дотримуються С. К. Реверчук і В. В. Ступницький, стверджуючи, що економічна природа інвестицій розкривається тільки процесом розширеного відтворення, а саме через використання частини суспільного продукту, національного доходу для збільшення внутрішнього валового продукту [8, с. 30].

Так, І. О. Бланк визначає інвестиції як вкладення капіталу в усіх його формах з метою забезпечення його зростання в майбутньому періоді, отримання поточного доходу або вирішення окремих соціальних завдань [9, с.17].

В. Я. Шевчук, П. С. Рогожин інвестиції трактують як вкладення капіталу з метою подальшого його збільшення, одночасно поглиблюючи його фінансовим і економічним визначеннями. На думку вчених, з точки зору фінансів, інвестиції слід розглядати як всі види активів (коштів), що вкладаю-

ться у господарську діяльність із метою отримання доходу. За економічним визначенням інвестиції – це видатки на створення, розширення, реконструкцію і технічне переоснащення основного капіталу, а також не пов'язані з цим зміни оборотного капіталу [10].

Вітчизняні вчені А. А. Пересада, Т. В. Майорова доповнюють наведені вище визначення визначальною роллю інвестицій у забезпеченні впровадження сучасних технологій, поживлення ринків товарів і послуг. Крім того, інвестиції суттєво сприяють процесам макроекономічної стабілізації та дозволяють вирішувати соціальні проблеми в суспільстві.

На думку колективу вчених під керівництвом В. І. Федоренка, в Україні статистика інвестицій включає тільки матеріальні витрати (на машини, будинки, споруди), але не враховує найважливіші в „знання”, „інтелект”, „наукові дослідження” й освіту [11, с. 38].

Пов'язують інвестиції із вкладеннями у капітал і інші вчені-економісти, серед яких і М. П. Денисенко, який вважає, що інвестиції – це те, що відкладається на завтра. Одну їх частину складають споживчі блага, які не використовуються в поточному періоді, вони відкладаються на збільшення запасів, іншу – ресурси, які направляються на розширення виробництва.

Узагальнене трактування поняття інвестиції подано у Законі України „Про інвестиційну діяльність” від 18.09.1991 р. із змінами і доповненнями, а саме: інвестиції – це усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, у результаті якої утворюється прибуток чи досягається соціальний ефект. З таким визначенням погоджується більшість вчених-економістів, тим паче, що такий підхід створює правові передумови впровадження ринкових відносин в інвестиційній сфері. Водночас у податковому законодавстві інвестиція визначається як господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно [12].

У сучасній зарубіжній літературі термін „інвестування” часто трактується саме як придбання цінних паперів (акцій, облігацій тощо) [13, с.13]. Поширеною є інтерпретація інвестицій як набору благ та цінностей, які вкладаються в підприємницьку діяльність з метою одержання доходу (соціального ефекту) у майбутньому [14, с.11]. У широкому розумінні інвестиції трактують як: вкладення капіталу з метою його збільшення в майбутньому; довгострокове вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку; вкладення капіталу в тій чи іншій формі в ту чи іншу справу для подальшого його збільшення або збереження.

На відміну від терміну „інвестиції”, поняття „банківські інвестиції” у сучасній економічній науці поки що трактується неоднозначно. Активно працюють у цій царині низка українських дослідників: О. Д. Вовчак, А. К. Гайда, О. Р. Галько, А. А. Крилій, Б. Л. Луців, А. А. Пересада, В. В. Рисін та ін.

Значний внесок у розвиток теорії „банківських інвестицій” здійснив Б.Л. Луців. Він зазначає, що як похідне поняття категорії „інвестиції”, „банківські інвестиції” акумулюють у собі суттєві властивості інвестицій узагалі, хоча мають специфічні форми свого прояву. Тому дослідження економічного змісту банківських інвестицій неможливе без взаємопов'язаного та взаємозумовленого розгляду їх на фоні розкриття суттєвих ознак деяких загальних категорій інвестиційних відносин [15, с.25].

На думку А. А. Пересади і Т.В. Майорової, під банківською інвестиційною діяльністю розуміють ті операції, в яких банки виступають у ролі „ініціатора вкладення коштів” як у реальні активи, матеріальні або нематеріальні, так і у фінансові інструменти, через формування кредитно-інвестиційного портфеля банку [1, с. 22]. Банки можуть брати участь в інвестуванні таким чином: обслуговувати рух коштів, що належать інвесторам-клієнтам і призначені для інвестування; мобілізувати нагромадження для заощаджень і спрямовувати їх на інвестування через ринок цінних паперів; вкладати в інвестиційні проекти власні та залучені кошти (рис 1).

Інвестиції банків сьогодні виступають відокремленим та самостійним видом банківської діяльності, що характеризується пропозицією щодо вкладення капіталу з боку окремого банку у різноманітні об'єкти різних видів і сфер діяльності. У сфері інвестиційних відносин категорії „банківські інвестиції” і „нагромадження” реалізують системний зв'язок у вигляді потоків суспільного відтворення, які так чи інакше ведуть до нагромадження. Водночас процес нагромадження грошових ресурсів не входить в інвестиційну діяльність, але є його передумовою. Банківські інвестиції у цій системі проходять цілу низку метаморфоз, які лежать в основі інвестиційної діяльності суб'єктів інвестиційних відносин. Вони є універсальною формою, яка здатна в будь-який момент перетворитися в інші форми інвестицій.

Згідно із Законом України „Про банки і банківську діяльність”, інвестиційні операції комерційних банків передбачають вкладання коштів на придбання цінних паперів, так й інші напрями вкладання коштів, такі як інвестиції в нерухомість, інтелектуальні цінності, науково-технічну продукцію, майнові права тощо [16].

В усьому світі банки функціонують як активні інвестори економіки, що змушує їх забезпечувати стабільність, надійність та стійкість свого функціонування на відповідному рівні. Так, наприклад, Й. Шумпетер стверджував, що передусім високий рівень розвитку фінансових інститутів є гарантією швидкого економічного зростання [17, с. 61].

Необхідність здійснення банками інвестиційних операцій у сучасній економіці зумовлена тим, що:

- не завжди всі наявні кошти можуть бути розміщені у формі кредитів, а дисбаланс активно-пасивних операцій призводить до втрати потенційних доходів;



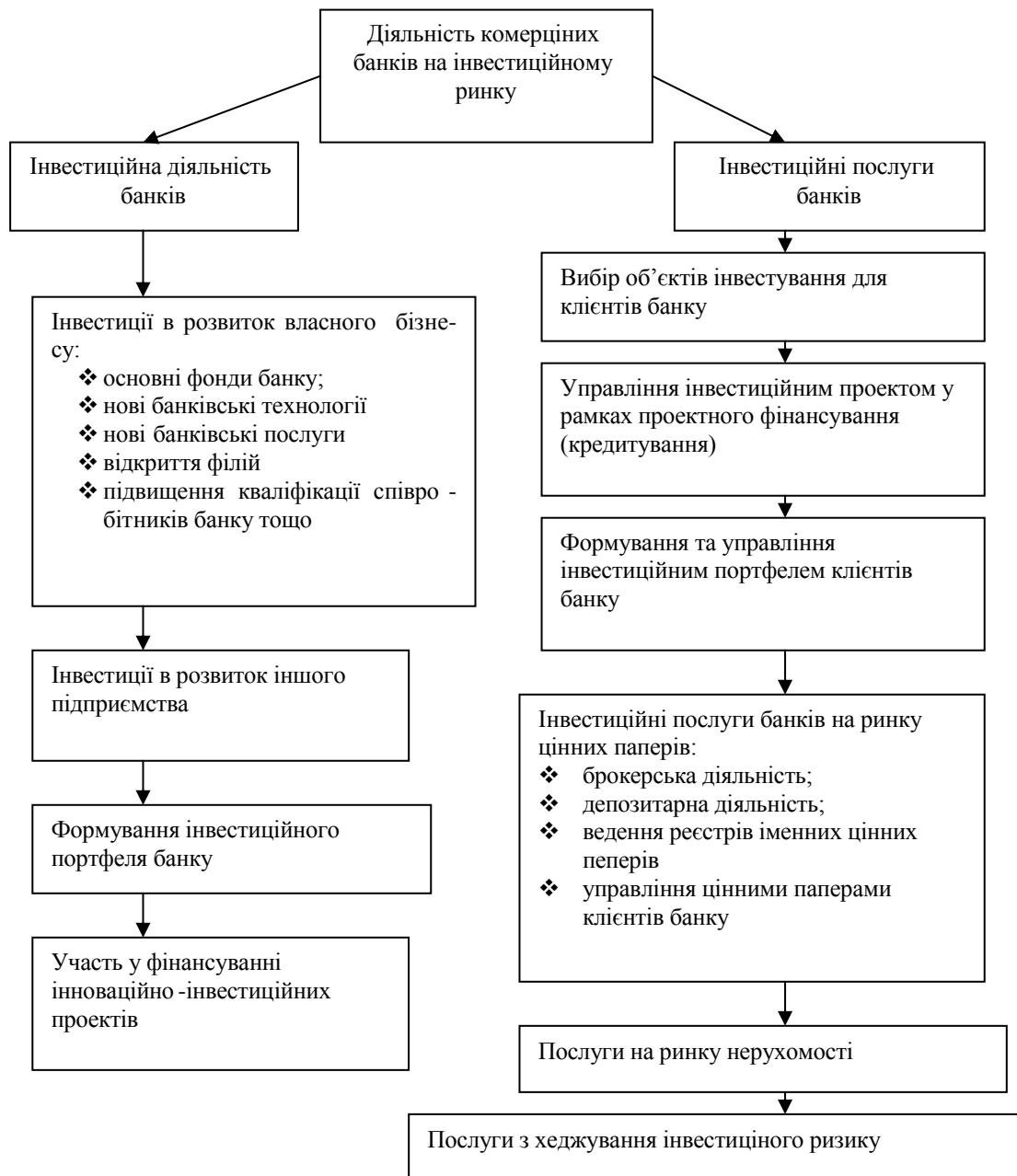


Рис. 1. Основні напрями діяльності комерційних банків на інвестиційному ринку

- значна частина кредитів найчастіше є неліквідною, велика їх частка може бути не повернута позичальником (особливо за умов нестабільної економіки), наслідком чого є загальна нестабільність банку;

- діяльність більшості банків (особливо середніх і дрібних) стосується певного економічного регіону. Отже, зниження ділової активності в ньому дестабілізує стан кредитного портфеля і тому вибір активних операцій банку повинен бути тісно пов'язаний з інвестиційним перерозподілом вільних ресурсів на грошових ринках і ринках капіталів.

А. Т. Головка, В. І. Грушко, М. П. Денисенко  
необхідність інвестиційних операцій банків пов'язують з розширенням дохідної та клієнтської бази банку і створенням структури їх комплексного обслуговування, зміцненням конкурентної позиції банку на ринках та зниженням загального ризику банківської діяльності [13, с. 292].

В свою чергу О. Д. Вовчак трактує інвестиції як вкладення капіталу (інвестиційних ресурсів) у будь-яку галузь економіки з метою отримання доходу чи прибутку або в будь-яку поточну діяльність, яка збільшує здатність економіки відтворюватись на розширеній основі. У своїй монографії

автор зазначає, що інвестиційна діяльність банків відрізняється від банківських кредитних операцій деякими особливостями:

1) інвестиції мають знеособлений характер, а кредитні угоди укладаються з конкретними юридичними та фізичними особами;

2) в процесі інвестування в цінні папери комерційні банки виступають кредиторами і ініціаторами таких заходів, а при кредитуванні вони виступають також кредиторами, але ініціатором угод виступає позичальник;

3) позика видається переважно на короткий термін і на основі принципів повернення і забезпеченості, а інвестиції, наприклад, в цінні папери здійснюються без дотримання таких принципів;

4) інвестиції здійснюються для забезпечення ліквідності балансу банку, тоді як кредитні операції мають низьку ліквідність і здійснюються з метою одержання банком доходів;

5) інвестуванням забезпечується підтримка вторинних резервів банку, тоді як кредитні операції є основою його діяльності [8].

Розглянуті особливості банківських інвестицій та позичок наведені у табл. 1.

специфічними формами свого прояву [15]. На його думку, банківські інвестиції опосередковують процес використання тимчасово вільних грошових капіталів у вигляді фінансування (кредитування) капіталовкладень або іншої форми вкладень у реальні активи інвестиційних товарів безпосередньо для обслуговування процесу відтворення. Вони характеризуються пропозицією грошових коштів з боку банківської системи, котра виступає як продавець, і попитом на ці фонди з боку потенційних учасників інвестиційної діяльності, які виступають у ролі покупців банківських інвестицій.

Аналіз різноманітних підходів до визначення терміну “банківські інвестиції” дає можливість трактувати останні як вкладення банківських ресурсів, які опосередковують процес створення реального капіталу (нової вартості) та забезпечують зворотній потік доходів у розширеному масштабі. При цьому основна функція банків як інвесторів полягає, з одного боку, у їх участі в інвестиційному процесі своїми ресурсами (власними, залученими, позиковими), а з іншого – прийняттям на себе ризиків вкладення коштів. Визначальним фактором ідентифікації банківських інвестицій є саме таке викорис-

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика банківських інвестицій і кредитних операцій банку**

Особливості	Інвестиції	Кредити
Термін використання	короткострокові, довгострокові	переважно короткострокові
Банк як суб'єкт інвестування	інвестор	кредитор
Ініціатор операції	банк	позичальник
Мета вкладення коштів	прибуток	повернення позичкових відсотків

Отже, під банківською інвестиційною діяльністю слід розуміти ті операції, в яких банки виступають у ролі „ініціатора вкладення коштів” як у реальні активи, матеріальні або нематеріальні (у розвиток власного банківського бізнесу або в розвиток суб'єкта підприємницької діяльності), так і у фінансові інструменти, через формування кредитно-інвестиційного портфеля банку. Серед кредитних операцій банку інвестиційними будуть вважатися лише ті, де ініціатива в отриманні кредитних коштів буде йти не з боку позичальника, а з боку банку як учасника реалізації інвестиційних заходів.

Виходячи з цього, основне призначення інвестиційних операцій банків полягає в такому:

- диверсифікація діяльності та розширення дохідної бази банків;
- зниження загального ризику банку за рахунок розширення сфер та видів діяльності і на цій основі підвищення його фінансової стійкості;
- забезпечення участі банку на найбільш динамічних фінансових ринках;
- збільшення кількості клієнтів та розширення дохідної бази банку.

Б. Л. Луців у своїх дослідженнях визначає, що, як похідне поняття категорії „інвестиції”, банківські інвестиції акумулюють у собі суттєві властивості взагалі, хоча вони одночасно характеризуються і

тання банківських ресурсів, яке забезпечує повернення банківських коштів у розширених масштабах, тобто гарантує одержання певного ефекту – прибутку (доходу). В такому контексті доцільно говорити про характер, умови та параметри участі банку в загальному інвестиційному процесі шляхом виконання останнім на інвестиційному ринку як посередницьких функцій, так і власної участі за рахунок особистого доходу в реальному та фінансовому секторах, що дозволяє заперечити підходи до характеристики інвестиційної діяльності банків, які звужують її діапазон до кількох видів операцій, переважно у сфері фінансового інвестування, зокрема, виключно до операцій з цінними паперами, а у сфері реального інвестування – до інвестиційного кредитування.

Розглядаючи зміст банківських інвестицій, О. В. Васюренко трактує банківські інвестиції як активні операції із вкладення ресурсів банків у різноманітні цінні папери з метою одержання доходу від утримання їх у своєму портфелі впродовж визначеного терміну за більш високою вартістю. Він виділяє їх у три групи:

- 1) інвестиції у сферу економічних проектів (промисловість, транспорт, будівництво, сільське господарство тощо);
- 2) інвестиції у цінні папери;

3) інвестиції у передові технології та у виробничу й нематеріальну сферу (мистецтво, навчання та ін.) [18, с.140].

Можна виокремити дві групи банківських інвестицій – це інвестиції у цінні папери та прямі банківські інвестиції, які можна класифікувати як:

- інвестиції у власну діяльність – у власні основні фонди та інші вкладення, які збільшують вартість власних активів банку;

- інвестування в інші види діяльності, ці інвестиції здійснюються:

- а) за рахунок коштів банку, вони спрямовуються на створення підприємств чи на участь у їхній діяльності (крім купівлі акцій), які є передусім елементами інфраструктури банківської діяльності;

- б) за рахунок кредитних ресурсів, кредитування клієнтів банку на інвестиційні потреби здійснюється як за рахунок кредитних ресурсів, залучених власними силами банку, так і за рахунок обслуговування цільових кредитних ресурсів на інвестиційні цілі зовнішнього походження.

Вагомий внесок у розвиток теорії банківських інвестицій здійснила О. Д. Вовчак. На її думку, з'ясування суті банківських інвестицій необхідно починати з визначення структури і призначення інвестиційного портфеля банку, оскільки банки є інституційними інвесторами і основу їх активних операцій становить формування різних видів портфелів, що характеризують склад та структуру активів банку [8].

Автор підкреслює, що суть банківської інвестиційної діяльності характеризує інвестиційний портфель. Водночас в економічній літературі інвестиційний портфель дуже часто ототожнюється з банківським портфелем цінних паперів, хоча ці поняття відрізняються як функціями, так і складом активів. Інвестиційний портфель банку формується у результаті проведення інвестиційних операцій. Основною метою формування інвестиційного портфеля банку є отримання доходів у майбутньому у будь-якій формі. Водночас для банків специфіка проявляється з одного боку, у тому що метою довгострокових фінансових інвестицій банку є не тільки отримання прибутку від безпосередньої участі у капіталі підприємства, а й отримання контролю над ним з метою залучення у банк додаткових фінансових потоків, а з другого – у тому, що можливість інвестування банком коштів на довгостроковій основі залежить від характеру й обсягу сформованої ресурсної бази [8].

На відміну від інвестиційного банківського портфеля, Б.Л. Луців доводить, що портфель цінних паперів банку – це сукупність придбаних банком цінних паперів, право на власність, користування та розпорядження якими належить банку та які згруповані за їх типами та за призначенням [15, с.10].

З погляду тривалості періоду обігу всі цінні папери прийнято ділити на дві групи:

- 1) інструменти грошового ринку (цінні папери з періодом обігу до року, які характеризуються низькою дохідністю, низьким ризиком і високою ліквідністю);

- 2) інструменти ринку капіталів, які мають строк погашення понад 1 рік і загалом характеризуються

вищою дохідністю та підвищеним ризиком, а ліквідність їх залежить від особливостей ринку.

Отже, лише вкладення в інструменти ринку капіталів можуть розглядатися як інвестиції, а за змістом поняття портфеля цінних паперів є дещо ширшим за поняття фінансові інвестиції, так як до нього включають інструменти грошового ринку, які мають короткостроковий характер і не належать до інвестиційних вкладень.

В. М. Шелудько цінні папери банку поділяє на ліквідні цінні папери, призначені для перепродажу, та інвестиційні цінні папери, що купуються банком для подальшого володіння ними.

Ліквідними цінними паперами вважаються вторинні резерви, які використовують переважно для отримання доходу від їх перепродажу та для забезпечення ліквідності банку. При формуванні портфеля ліквідних цінних паперів банки часто надають перевагу державним борговим зобов'язанням як найменш ризиковим та найбільш ліквідним. Інвестиційні цінні папери призначаються для отримання доходу від володіння ними і є менш ліквідними та більш прибутковими, ніж цінні папери, що призначені для перепродажу [19].

#### **4. Роль та значення інвестиційної діяльності банків в економічному розвитку суспільства**

Приєднуємося до думки, що специфіка банківської інвестиційної діяльності в першу чергу визначається двоїстістю її природи. По-перше, банківська інвестиційна діяльність пов'язана з мобілізацією великих капіталів, а, по-друге, з інвестиційним перерозподілом вільних ресурсів. Отже, банки на ринку мобілізують великі капітали, необхідні для інвестицій, розширення виробництва.

На сьогодні існує тенденція до зростання ролі банків в акумуляції тимчасово вільних коштів та заощаджень. Роль банків у розвитку економіки характеризується можливостями банківської системи залучити кошти найбільш масового інвестора – населення. В свою чергу, банківська система виступає інвестиційним посередником, що дозволяє їй акумулювати величезні маси тимчасово вільних грошових капіталів підприємств і грошові вклади населення.

Інструментом залучення коштів виступають поточні рахунки, депозитні вклади, депозитні і ощадні сертифікати, банківські векселі та їх акцепт, а також через використання інших різноманітних грошово-кредитних і фінансових інструментів залучення капіталу. Усе це свідчить про значний інвестиційний попит банківської системи на грошові ресурси.

Економічною передумовою для формування інвестиційного потенціалу комерційних банків і банківської системи загалом виступає створення великих грошових фондів. Діяльність банків та їх об'єднань сприяє розвитку накопичувальної функції банків, необхідною передумовою зміцнення якої виступають збільшення сум і подовження тривалості вкладень. На думку О. Д. Вовчак, реалізація цієї функції відіграє важливу роль у створенні системи

вітчизняних вкладників і вагома як елемент диверсифікації вкладень [8].

Другий аспект здійснення інвестиційних операцій банку пов'язаний з інвестиційним перерозподілом вільних ресурсів на грошових ринках і ринках капіталів. З функції акумуляції тимчасово вільних ресурсів випливає, що банки накопичують тимчасово вільні ресурси для їхнього наступного надання тим суб'єктам, які потребують додаткового фінансування. Банки перетворюють мобілізовані тимчасово вільні кошти як дрібні грошові потоки у величезні потоки грошових ресурсів. Зібрані банками кошти, їх наступний перерозподіл дають можливість не тільки підтримати безперервність виробництва й обігу продукту, а й прискорити весь процес відтворення.

Сьогодні банківська система України є стійким та стабільним сегментом національної економіки, а також найважливішим інструментом нагромадження і перерозподілу внутрішніх фінансових ресурсів та складовою інвестиційного процесу. Банківські інвестиції опосередковують процес використання тимчасово вільних коштів у формі фінансування капіталовкладень або іншій формі вкладень у реальні активи безпосередньо для обслуговування процесу відтворення. Вони характеризуються пропозицією грошових фондів з боку банківської системи, котра виступає як продавець, і попитом на ці фонди з боку потенційних учасників інвестиційної діяльності, які виступають у ролі покупців банківських інвестицій. На такому ринку формуються попит і пропозиція на банківські кредити, портфельні інвестиції та інші інвестиції банківських установ.

Водночас сьогодні більшість вчених-економістів розглядають інвестиційну діяльність у двох аспектах: як діяльність з формування інвестиційного портфеля та діяльність з надання інвестиційних послуг клієнтам банку.

Отже, важливим фактором інвестиційної діяльності банків із точки зору розвитку економіки є забезпечення безперервного процесу відтворення основних засобів і процесу суспільного відтворення загалом. Виступаючи посередниками у процесі перерозподілу капіталу, банки відіграють вагому роль у підвищенні загальної ефективності виробництва.

### **5. Висновки**

“Банківські інвестиції” – вкладення банківських ресурсів, які опосередковують процес створення реального капіталу (нової вартості) та забезпечують зворотній потік доходів у розширеному масштабі. При цьому основна функція банків як інвесторів полягає, з одного боку, у їх участі в інвестиційному процесі своїми ресурсами (власними, залученими, позиковими), а з іншого – прийняттям на себе ризиків вкладення коштів.

Банківська система, в умовах зменшення обсягів державних інвестицій, покликана відігравати роль стратегічного інвестора економіки. Розвиток ринку неможливий без конкуренції. Умови для всіх мають бути рівні, а конкуренція – здоровою. Сьогодні саме банки мають відповідний рівень капіталізації, жорстку та ефективну систему контролю,

чого не мають інші учасники фондового ринку. І тому вони не лише можуть, а й зобов'язані спрямовувати свій потенціал на розвиток фондового ринку й економіки країни цілому.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Пересада А. А. Управління банківськими інвестиціями: монографія / А. А. Пересада, Т. В. Майорова. – К: КНЕУ, 2005. – 388 с.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М., 1976.
3. Макконнелл К.Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. – Т.1. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М.: Республика, 1992.
4. Економічна енциклопедія / С. В. Мочерний. - К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
5. Вовченко “Інвестиції: економічна суть і форми” / Вовченко // Економіка і держава, 2005. – №4. – С.16-18
6. Іванов Г. І. Инвестиции: сущность, виды, механизмы функционирования / Г. І. Іванов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.
7. Татаренко Н. О. Теорія інвестицій: навчальний посібник / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 160 с.
8. Вовчак О. Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні / О. Д. Вовчак. – Львів: Вид-во ЛКА, 2005. – 544 с.
9. Гроші та кредит: підручник / за ред. проф. Б. С.Івасіва. – Тернопіль: Карт-бланш, 2000. – 510с.
10. Сухоруков А. І. Інвестиційні пріоритети України / А. І. Сухоруков // Економіка будівництва. – 2005. – №1. – С.14-26.
11. Управління інвестиційною діяльністю // Економіка і держава, 2006. – №1. – С.32-34.
12. Інструкція НБУ “Про порядок регулювання діяльності банків в Україні” від 28 серпня 2001 року № 368. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 15 травня 1998 р. за № 323/2763.
13. Головка А. Т. Система банківського менеджменту: навч. посіб. / [А. Т. Головка, В. І. Грушко, М. П. Денисенко та ін.]. – К.: “ІНКОС”, 2004. – 480 с.
14. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента / И. А. Бланк. - К: Эльга. – Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
15. Луців Б. Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій / Б. Л. Луців. – Тернопіль: Карт-бланш, 2001. – 320 с.
16. Закон України “Про банки та банківську діяльність” від 7 грудня 2000 р. №2121 -VI//Урядовий кур'єр, 2001. – №8. – 17 січня.
17. Романюк Т. Р. Економічна сутність інвестицій / Т. Р. Романюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – №7. – С.25-27.
18. Васюренко О. В. Банківський менеджмент: посібник / О. В. Васюренко. – К.: видавничий центр “Академія”, 2001. – 320 с.
19. Шелудько Н. А. Актуальні проблеми банківського кредитування інвестицій в Україні / Н. А. Шелудько // Фінанси. Податки. Кредит. – 2005. – №10. – С. 36-41.

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ

***Анотація.** Розглядаються проблеми та особливості формування і функціонування ринку сільськогосподарських земель в Україні. Проаналізована правова база, яка регулює різні аспекти розвитку ринку землі. Виокремлено головні причини, які обумовлюють посилення державного регулювання ринку сільськогосподарських земель.*

***Ключові слова:** ринок сільськогосподарських земель, власність, оренда, іпотечне кредитування, державне регулювання*

Steciv Y., Moskva M.

## SPECIFIC FEATURES OF AGRICULTURAL LAND MARKET DEVELOPMENTS IN UKRAINE

***Summary.** In the article problems and particulars of formation and functioning of the market of agricultural earth in Ukraine are considered. Rightful base, which regulates different aspects of development the land market, is analyzed. Problems of state regulation of the market of grounds of agricultural are considered.*

***Keywords:** marker of agricultural land, lease, mortgage land, state regulation*

### 1. Вступ

Формування ринкової економіки, здійснення земельної реформи в Україні, докорінне реформування відносин власності та розвиток приватної форми власності на землю потребують нових підходів до регулювання земельних відносин, ефективна реалізація яких передбачає створення цивілізованого ринку сільськогосподарських земель. Від ефективного функціонування даного ринку залежить соціально-економічна динаміка в аграрному секторі та можливості розбудови конкурентоспроможної національної економіки.

### 2. Огляд літературних джерел

В останні роки у вітчизняній економічній літературі питанню формування ринку сільськогосподарських земель приділяється значна увага. Проблеми реформування відносин власності на землю, розвитку земельних відносин та формування ринку земель сільськогосподарського призначення досліджують такі учені, як А. С. Даниленко [1], А. Є. Данкевич [2], В. Я. Месель-Веселяк [3], П. Т. Саблук [4], В. М. Трегобчук [5], М. М. Федоров [6], В. П. Ярмоленко [7] та інші. Разом з тим, окремі аспекти формування та розвитку ринку сільськогосподарських земель потребують подальшого дослідження та теоретичного обґрунтування.

Метою дослідження є аналіз тенденцій розвитку ринку сільськогосподарських земель в Україні та виявлення найважливіших особливостей та основних проблем функціонування цього ринку, обґрунтування поняття, згідно з яким земля поступово стає товаром-об'єктом економічного обороту.

### 3. Проблеми формування ринку сільськогосподарських земель в Україні

Землі сільськогосподарського призначення є найбільш цінним ресурсом для України, адже наша держава володіє надзвичайно високим природним ресурсним потенціалом. Забезпеченість земельними ресурсами основних галузей національної економіки країни в 3-4 рази вища, ніж у західноєвропейських країнах [1, с. 35]. За умови ефективного використання земельно-ресурсного потенціалу, наша держава здатна забезпечити продуктами харчування 140–145 млн чол., що більш ніж втричі перевищує чисельність населення країни [1, с. 36].

Створення повноцінного земельного ринку перш за все передбачає еволюцію відносин власності та визнання землі товаром. Саме тому пріоритетним завданням земельної реформи в Україні є перерозподіл сільськогосподарських земель у власність і користування фізичним та юридичним особам з метою забезпечення рівноправного розвитку різних форм господарювання на селі, раціонального використання та охорони земель.

Проте, питання запровадження ринку земель в Україні поки що залишається дискусійним, оскільки в нашій державі відсутні належні умови для його повноцінного функціонування. Основними причинами, які перешкоджають створенню ефективної моделі ринку земельних ресурсів в Україні є низька купівельна спроможність більшості населення країни, відсутність відповідної ринкової інфраструктури, ефективної системи ціноутворення на різні ка-

тегорії земель, належно сформованої законодавчої та нормативно-правової бази, дієвого організаційно-правового механізму оформлення угод тощо. Саме тому питання створення ринку сільськогосподарських земель в Україні викликає полеміку серед українських економістів.

Необхідність створення та функціонування ринку сільськогосподарських земель в Україні відстоюють такі українські економісти, як В. Я. Месель-Веселяк, П. Т. Саблук, В. М. Трегобчук, М. М. Федоров та інші. Так, В. Месель-Веселяк стверджує, що „Земля... за всіма правилами ринкової економіки повинна бути товаром, тобто купуватися і продаватися” [3, с.6]. Ринок землі повинен функціонувати, оскільки приватна власність на землю стимулює її ефективне використання, а неврахування вартості землі спотворює вартість створеного продукту і не забезпечує нормального процесу відтворення [6, с.73]. Від успішного функціонування ринку землі залежить продовольча безпека держави і еколого-безпечне використання земельних ресурсів.

Противники формування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні стверджують, що включення землі в економічний оборот на сучасному етапі розвитку є недоцільним, оскільки це може призвести до цілої низки негативних наслідків. Так, В. Ярмоленко вважає, що „ринку землі не націлений на покращення умов праці і життя землеробів, а виключно на перерозподіл земельної ренти...” [7, с.100]. Крім цього, висловлюється думка про те, що у створенні ринку земельних ресурсів більш за все зацікавлені міжнародні корпорації та фінансові організації [8, с.73], а також монополюючі фінансові угруповання, які скуповуватимуть земельні ділянки за сприятливих для них економічних умов, штучно утримуючи при цьому низькі ціни на землю.

На наш погляд, негативних наслідків від становлення ринку земельних ресурсів в Україні можна уникнути за умови створення дієвої системи його державного регулювання. Тому ми повністю поділяємо думку В. М. Трегобчука, Н. М. Скурської та В. Д. Ярового, які наголошують на тому, що „відкрити шлях ринку сільськогосподарських земель можна буде лише тоді, коли будуть прийняті відповідні законодавчі і нормативні акти в повному обсязі” [5, с. 38]. Підтримуючи точку зору українських економістів-аграрників [6; 1], ми вважаємо, що цивілізований земельний ринок повинен формуватися поступово, еволюційним шляхом у міру створення основних його елементів: належної законодавчої та нормативно-правової бази, що забезпечить функціонування регульованого ринку землі; наявності платоспроможного попиту на землю; створення конкурентного середовища на ринку земельних ресурсів, що стане запорукою раціонального використання та охорони земель, формуванню ринкових цін, які будуть встановлюватися під впливом взаємодії попиту та пропозиції землі; формування відповідної ринкової інфраструктури (земельних іпотечних банків, земельних бірж, торгових домів, консалтингових підприємств, страхових

компаній, інформаційних служб, брокерських та юридичних контор, спеціальних навчальних закладів тощо); запровадження дієвого механізму державного регулювання ринку землі на усіх рівнях; відповідної системи державної підтримки виробників товарної сільськогосподарської продукції; встановлення для землевласників та землекористувачів відповідних екологічних та технологічних вимог з метою забезпечення ефективного використання земельних ділянок тощо.

#### **4. Земельна реформа: досягнення та прорахунки**

З метою забезпечення умов повноцінного розвитку та функціонування ринку земельних ресурсів, його становлення повинно відбуватися еволюційно, поетапно в логічній послідовності. Більшість дослідників [9, с.30; 10, с.72; 11, с.66-68.] виділяють три етапи створення ринку сільськогосподарських земель в Україні.

Перший етап розпочався у 1992 році і був пов'язаний з процесом роздержавлення земель та передачею їх у власність колективним сільськогосподарським підприємствам, сільськогосподарським кооперативам, а також сільськогосподарським акціонерним товариствам.

Другий етап становлення ринку землі (1997-1999 рр.) пов'язаний з формуванням приватної власності на землю на базі паювання роздержавлених земель сільськогосподарських підприємств з отриманням земельних сертифікатів. Одночасно відбувалася приватизація земельних ділянок громадянами для ведення особистого підсобного господарства, садівництва, городництва, житлового, дачного і гаражного будівництва. В результаті паювання станом на 1 серпня 2009 року в Україні 6917,66 тис громадян отримали право на земельну частку (пай), з яких 98,5% (6812,356 тис громадян) отримали державні акти на право приватної власності на землю. За заявами громадян щодо оформлення на них права власності на земельні ділянки, 6498,98 тис (або 95,4%) сертифікатів на право власності на земельну частку (пай) було замінено на державні акти на право власності на земельну ділянку. З них на руки громадянам видано 6154,824 тис державних актів, що становить 90,3% від виготовлених [12].

Сучасний третій етап становлення ринку землі в Україні починається з 2000 р. і характеризується розвитком орендних відносин, підготовкою до іпотечного кредитування; формуванням ефективного правового поля. Цей етап знаменується прийняттям Верховною Радою України 25 жовтня 2001 р. нового Земельного кодексу, який став концептуальним законопроектом, що регулює реформування земельних відносин і становлення ринку землі. Приватна, державна і комунальна форми власності на землю стали рівноправними, і є важливою передумовою розвитку різних форм господарювання на селі, більш раціонального ефективного і екологобезпечного використання й охорони земель. Державна власність на землю забезпечує реалізацію земельних інтересів усіх соціальних суб'єктів. Сьогодні в Україні у державній власності знаходиться лише 30% сільськогосподарських угідь, що використову-

ються для забезпечення наукової діяльності, з навчальною метою, для ведення насадництва і племінного господарства, вирощування лікарських рослин [13, с.27].

В результаті проведення земельної реформи в Україні відбулися значні зміни у структурі власності на землю, були створені нові господарюючі суб'єкти, засновані на базі приватної власності на земельні частки (паї). Значну частку у структурі нових агроформувань займають товариства з обмеженою відповідальністю, приватні (приватно-орендні) та фермерські господарства. Проте, на даний момент існує низка чинників, які гальмують розвиток новостворених агроформувань. Перш за все, слід наголосити на тому, що ці господарства є дрібними, тому не здатні працювати достатньо ефективно. Адже відомо, що дрібні господарства не можуть сповна застосовувати у виробництві новітні досягнення науки і техніки, а базуються переважно на ручній праці. Саме тому у більшості розвинених країн світу на сучасному етапі розвитку спостерігається тенденція до концентрації сільськогосподарського виробництва. Відбувається скорочення кількості господарств шляхом їх об'єднання для збільшення розмірів. На наш погляд, світова тенденція до збільшення розмірів сільськогосподарських підприємств повинна стати пріоритетною в Україні.

На цьому етапі становлення ринку сільськогосподарських земель купівля-продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення поки що не здійснюється, оскільки у чинному законодавстві України зазначено, що громадяни України можуть купувати і продавати лише ті ділянки, які вони отримали у приватну власність для ведення особистого підсобного господарства, садівництва, присадибних ділянок та дачного і гаражного будівництва. На продаж інших земель сільськогосподарського призначення існує мораторій. Саме тому деякі економісти, які зводять ринок земель лише до купівлі – продажу стверджують, що процес створення ринку землі „не заціпав земель сільськогосподарського призначення” [14, с.60]. Однак, ми з таким твердженням не погоджуємося, оскільки вважаємо, що сутність земельного ринку реалізується не лише в процесі купівлі–продажу. Не менш важливими його складовими є оренда, обмін та іпотека. Крім того, як показує світова практика, у розвинених країнах світу частка операцій з купівлі – продажу землі є незначною – лише 1-3% [15, с. 130], тоді як основне місце займають орендні відносини. Так, у країнах Європейського Союзу більш, ніж 40% сільськогосподарських земель обробляється на умовах оренди [2, с. 142].

Прихильники зняття мораторію на купівлю-продаж сільськогосподарських земель як основний аргумент висувують твердження про те, що заборона купівлі-продажу сільськогосподарських земель створює сприятливі умови для різноманітних зловживань у процесі здійснення операцій із землею. І. А. Микитенко наголошує на тому, що „подальшого мораторію земля не витримає”, оскільки про неї не дбають належним чином. Він стверджує, що в результаті зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення про землю бу-

дуть належно дбати, „...ліквідується тіньовий обіг землі; активізуються процеси корпоратизації, агропромислової інтеграції і залучення у сільськогосподарське виробництво додаткових інвестицій; створюються умови для успішного функціонування сільського господарства” [16, с.109].

Ми цілком поділяємо думку тих економістів, які вважають, що на сьогоднішній день відміна мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення буде недоцільною, оскільки в Україні поки що відсутні умови, які б на належному рівні забезпечили розвиток земельного ринку. Це, зокрема, відсутність платоспроможного попиту на землю зі сторони більшої частини населення, відповідної ринкової інфраструктури, ефективної системи ціноутворення на землю, неврегульованість багатьох питань земельних відносин. Також сільське населення не готове брати активну участь у купівлі-продажі земель, не знаючи можливих наслідків цих заходів. Потрібен тривалий час, щоб у селян зникла упередженість щодо соціально-економічної небезпеки купівлі-продажу землі. Подолання консервативного мислення сільських жителів повністю залежить, по-перше, від становлення та функціонування ефективного організаційно-правового механізму захисту суб'єктів господарювання на ринку землі, і по-друге, від створення на належному рівні законодавчої і нормативно-правової бази. До того часу, поки в Україні не будуть створені умови, які б забезпечили ефективність, прозорість, демократичність земельного ринку, контроль з боку народу і держави, запроваджувати купівлю-продаж землі буде передчасно. Тому ми вважаємо, що на даному етапі в першу чергу слід прийняти відповідні законодавчі акти, які забезпечили б функціонування ринку земельних ресурсів виключно в інтересах народу та держави. До того часу ринок землі зможе реалізуватися за допомогою оренди, яка є важливим інструментом розвитку в аграрному секторі економіки господарств ринкового типу.

На даному етапі становлення ринку землі в Україні триває підготовка до іпотечного кредитування, адже розвиток цивілізованого земельного ринку неможливий без використання іпотеки і залучення в аграрну сферу економіки капіталу. Сьогодні можливості іпотечного кредитування є обмеженими, що зумовлено недосконалістю вітчизняного законодавства, низькою ціною сільськогосподарських земель, відсутністю відповідної ринкової інфраструктури, єдиної системи державної реєстрації речових прав на нерухоме майно, нечесною методикою грошової оцінки земель та іншими причинами.

##### **5. Напрями удосконалення механізму державного регулювання ринку земельних ресурсів в Україні**

З метою створення оптимальних умов функціонування ринку сільськогосподарських земель, чіткого визначення порядку проведення та реєстрації угод, покращення регулювання цього ринку, в тому числі іпотечних відносин необхідно прийняти Закони України „Про ринок земель сільськогосподарського призначення”, „Про іпотеку землі”, „Про

іпотечний (земельний) банк”, „Про державний земельний кадастр”.

Оскільки на даний момент сільськогосподарське виробництво в Україні здійснюється переважно на орендованих землях, доцільно було б, на нашу думку, у чинному законодавстві передбачити право застави оренди землі. При цьому вартість права оренди повинна бути узгоджена між позичальником та кредитором і регулюватися державою. У разі непогашення кредитного зобов'язання позичальник втрачить право оренди і це право буде продане кредитором третій особі. В договорі кредитування мають бути зафіксовані істотні умови кредитування, які б не суперечили інтересам власника земельної ділянки, а застава права оренди землі повинна здійснюватися лише за його згодою.

Наявні проблеми у розвитку ринку сільськогосподарських земель підтверджують актуальність посилення державного регулювання земельних відносин. Посилення ролі держави на ринку землі, на наш погляд, зумовлено, по-перше, необхідністю створення широкого правового поля і забезпечення узгодженості між законодавчими та нормативними актами; по-друге, потребою забезпечення жорсткого контролю за дотриманням усіма землевласниками і землекористувачами положень Земельного кодексу та інших законодавчих актів щодо землі і недопущенням спекуляції із землею; по-третє, необхідністю забезпечення належної охорони земель шляхом раціонального їх використання, поліпшення їх екологічних цінностей у процесі використання; по-четверте, об'єктивним правом державної власності на землю, яке забезпечує реалізацію земельних інтересів усіх соціальних суб'єктів; по-п'яте, об'єктивною потребою розроблення і реалізації економічних програм щодо розвитку аграрного сектору економіки, надання суб'єктам господарської діяльності фінансової і організаційної підтримки, податкових і кредитних пільг.

Державна політика у сфері земельних ресурсів повинна бути спрямована на забезпечення умов ефективного використання і охорони земель, розширення та удосконалення нормативно-правового поля, обмеження і унеможливлення укладання спекулятивно-тінювих земельних угод, вирішення соціальних проблем сільського населення, створення відповідної ринкової інфраструктури.

#### **6. Висновки**

Невід'ємною умовою становлення ринкових відносин в Україні є формування цивілізованого ринку сільськогосподарських земель, яке передбачає трансформацію відносин власності та включення землі в ринковий оборот. Процес формування земельного ринку тривалий та складний і передбачає забезпечення умов високоефективного використання сільськогосподарських угідь, покращення соціального становища сільського населення, підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції. Вирішення усіх цих питань можливе лише за умови впровадження дієвого нормативно-правового поля, трансформації суспільної свідомості щодо проведення земельних

реформ, удосконалення системи державного регулювання ринку землі та формування усіх необхідних для його розвитку елементів.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Даниленко А. С. Формування ринку землі в Україні / А. С. Даниленко, Ю. Д. Білик. – Київ.: Урожай, 2006. – 277 с.
2. Данкевич А. Є. Світовий досвід оренди земель / А. Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 138-144.
3. Месель-Веселяк В. Я. Реформування аграрного сектору України: здобутки і проблеми / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 3-8.
4. Саблук П. Т. Структурно-інноваційні зрушення в аграрному секторі України як фактор його соціально-економічного зростання / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2004. – № 6. – С. 3-8.
5. Трегобчук В. М. Удосконалення земельних відносин в аграрній сфері: Наукова доповідь / В. М. Трегобчук, Н. М. Скурська, В. Д. Яровий. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАНУ, 2004. – 47 с.
6. Федоров М. М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов (довідь) / М. М. Федоров // Економіка АПК, 2009. – №3. – С. 4-18.
7. Ярмоленко В. П. Ринок землі: омана і реальність / В. П. Ярмоленко // Агроінком. – 2006. – № 9-10. – С. 100-109.
8. Стороженко О. О. Приватна власність на землю – бурхливий розвиток, чи занепад? / О. О. Стороженко // Вісник Уманської державної аграрної академії. – 2001. – № 1, 2. – Умань, 2001. – С. 72-73.
9. Болгарова Н. К. Розвиток земельних відносин на сучасному етапі / Н. К. Болгарова // Економіка АПК. – 2004. – № 2. – С. 29-33.
10. Куценко Н. В. Економіко – правовий механізм трансформації власності на землю / Н. В. Куценко // Землевпорядний вісник. – 2004. – № 4. – С. 65-69.
11. Тонюк М. О. Становлення ринку землі в перехідний період аграрної економіки / М. О. Тонюк // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 132-137.
12. Моя земля - інформаційна підтримка земельної реформи та земельних відносин в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://myland.org.ua>.
13. Ревенко М. М. Роль держави в регулюванні відносин власності на землю / М. М. Ревенко // Економіка АПК. – 2002. – № 5. – С.27-30.
14. Худавердієва В. А. Ефективність використання землі в умовах формування земельного ринку / В. А. Худавердієва // Управління розвитком. Збірник наукових статей Харківського державного економічного університету. – Харків. – 2004. – № 1. – С. 56-61.
15. Колесник А. Формування ринку земель в Україні / А. Колесник // Економіка АПК. – 2003. – № 7. С. 129-132.
16. Микитенко І. А. Подальшого мораторію земля не витримає / І. А. Микитенко // Агроінком. – 2006. – № 9-10. – С. 108-109.



## ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ

**Анотація.** Розкрито джерела фінансування вищої освіти, досліджено стан та тенденції витрат на вищу освіту в Україні та за кордоном. Запропоновано пропозиції щодо покращення фінансування вищої освіти в Україні.

**Ключові слова:** вища освіта, державні вищі навчальні заклади, фінансування вищої освіти

Horin I.

## SOURCES OF FINANCING HIGHER EDUCATION

**Summary.** Reveals the sources of financing higher education, research and trends in state spending on higher education in Ukraine and abroad. A proposal to improve the funding of higher education in Ukraine.

**Keywords:** high education, state universities, higher education funding

### 1. Вступ

За останнє десятиріччя уряд України багато разів звертав увагу на проблему реформування, розвитку та модернізації освіти, і кожного разу у центрі обговорення стояли проблеми фінансування освіти. Від фінансування у великій мірі залежить розвиток усіх напрямів освітньої галузі вищих навчальних закладів, зокрема. Тільки належне фінансування затрат вищої освіти дасть можливість вищим навчальним закладам не лише ефективно функціонувати, а й розвиватися, вирішувати проблеми інтеграції з науковими установами, із зовнішнім освітнім середовищем та запроваджувати інноваційні технології. Тому дослідження проблем фінансування вищої освіти в Україні є актуальним та доцільним.

Мета дослідження – аналіз і оцінка структури джерел фінансування системи вищої освіти України на сучасному етапі та пошуки шляхів її оптимізації.

Мета передбачає вирішення таких завдань:

- дослідити можливості формування багатоканальної системи фінансового забезпечення;
- визначення фінансування освіти як пріоритетного напрямку державних видатків;
- усебічне стимулювання інвестицій юридичних і фізичних осіб у розвиток освіти та оплати освітніх послуг;
- забезпечення ефективності використання коштів на функціонування й розвиток освіти.

### 2. Огляд літературних джерел

Проблемам фінансування вищих навчальних закладів присвячені праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених: Г. Беккера [2], Ч. Бексона, М. Блага, Г. Брока, Дж. Вейзе, Е. Денісона, П. Друк ера [7], Я. Тінбергена, В. Андрущенко [12], Й. Бескида, В. Боброва, Є. Бойко, Т. Боголіб [1], О. Василика, Д. Грішньої [6], Б. Данилишина, М. Євнуха, В. Євтушевського, І. Каленюка [10], К. Корсака, В. Кременя [11], В. Куценко, В. Лугового [12], О. Навроцького, Ю. Ніколенка, С. Ніколаська, К. Павлюк, О. Падалка, О. Сидоренка, А. Чухно, Г. Штейна, В. Юхименка, В. Яблонського та інші. Аналізуючи сучасну ситуацію, науковці висловлюють думки

про те, що проблему фінансової ефективності закладів освіти можна вирішити лише за підтримки їх розвитку Урядом за рахунок коштів бюджету і коштами юридичних та фізичних осіб. Разом з цим, конкретному вирішенню питань фінансування вищих навчальних закладів з боку Уряду та приватного сектору економіки ще приділено недостатньо уваги.

### 3. Структура джерел фінансування вищої освіти України та за кордоном

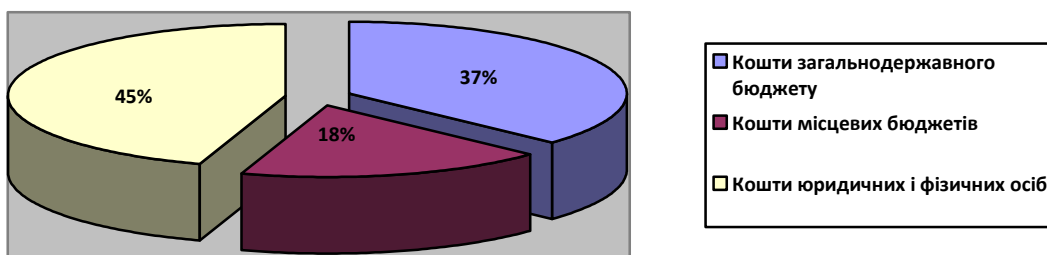
Усі джерела фінансування системи освіти поділено на два основні фонди: кошти державного бюджету та спеціальний фонд, сформований за рахунок позабюджетних джерел. У статті 23 ЗУ “Про вищу освіту” [8, с. 53] йдеться про співвідношення 51:49% між студентами, що навчаються за державними і на комерційній основі. За рахунок Державного бюджету України повинна здійснюватися підготовка фахівців з вищою освітою за напрямами і спеціальностями відповідних освітньо-кваліфікаційних рівнів у вищих навчальних закладах державної форми власності в обсягах не менше як 100 студентів у ВНЗ I і II рівнів акредитації та 180 студентів у ВНЗ III і IV рівнів акредитації на кожні десять тисяч населення.

На сучасному етапі розвитку Україна належить до країн зі змішаною, щодо джерел фінансування, системою вищої освіти. Структура джерел фінансування підготовки фахівців ВНЗ I-II рівнів акредитації за 2009-2010 рр. відображена на рис. 1.

Співвідношення джерел фінансування за кошти державного і місцевих бюджетів у порівнянні із позабюджетними – 55%:45%. Це свідчить, що держава приділяла належну увагу підготовці робочих професій і молодших спеціалістів.

Структура джерел фінансування студентів ВНЗ III-IV рівнів акредитації відображена на рис. 2.

З рис. 2 видно, що у 2009/2010 н. р. за рахунок бюджету ВНЗ III-IV рівнів акредитації дещо недофінансовуються, оскільки співвідношення коштів державного і місцевого бюджету та позабюджетних ресурсів 36%:64%. Це обмежує доступ до ВНЗ III – IV рівнів акредитації молоді із малозабезпечених сімей.



**Рис. 1. Структура фінансування студентів ВНЗ I-II рівнів акредитації в Україні у 2009/2010 н. р.**

*Джерело:* Річні звіти Міністерства освіти і науки України за 2009/2010 рр.

У порівнянні з іншими країнами, частка державного бюджету є малою. Співвідношення державного і приватного фінансування вищої освіти в різних країнах різне. В Австрії та Італії частка державного фінансування у витратах на вищу освіту становить майже 90%, у Португалії і Фінляндії – приблизно 80%, у Канаді – 73%, у Великобританії, Данії, Швеції, Ірландії – близько 2/3. У США співвідношення державного та приватного фінансування становить 50:50 [4, с. 29].

На початку 21 століття бюджетне фінансування вищої освіти в США покривало 42,5% загальних витрат ВНЗ, у тому числі 12,4% – за рахунок федерального бюджету, 27,5% – за рахунок бюджетів штатів, 2,6% – за рахунок місцевих бюджетів. Державні навчальні заклади отримують від адміністрації штату до 50% усіх фінансових надходжень, а приватні вузи майже не мають ніякої підтримки [9, с. 98].

(33% усіх коштів), або з бюджетів земель (44,65%), або від громадян (22,4%) [9, с. 102].

Державне фінансування у вищеназваних країнах здійснюється двома способами:

1) шляхом прямого виділення коштів з державних бюджетів;

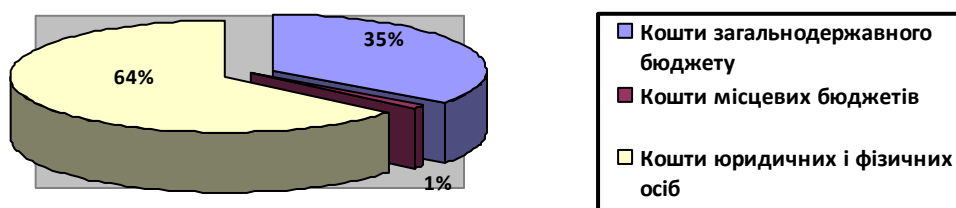
2) через програми підтримки та цільових грантів.

Перший спосіб застосовується для фінансування лише державних вузів, а кошти другого способу є доступними як для державних, так і для приватних вузів і зазвичай розподіляються за конкурсом.

У країнах Заходу значного поширення набуло кредитування освіти, зокрема такі види освітніх кредитів:

1) кредити, що надаються за участю держави;

2) кредити, що надаються приватними банками на комерційній основі;



**Рис. 2. Структура фінансування студентів ВНЗ III-IV рівнів акредитації в Україні у 2009/2010 н. р.**

*Джерело:* Річні звіти Міністерства освіти і науки України за 2009/2010 рр.

У Великобританії на початок 21 століття складалася така структура фінансування вузів: 67% їхніх доходів формується за рахунок державного фінансування і 33% – за рахунок приватних джерел (кошти окремих громадян, кошти окремих фірм, доходи від платних послуг).

Абсолютна більшість вузів Німеччини – державні і навчання в них для студентів безкоштовне. При цьому більше 30% студентів отримують матеріальну допомогу або з федерального бюджету

3) кредити, що надаються власне сферою освіти [13, с. 65].

Мотиви кожного з видів кредитування освіти різні. Освітні кредити, що надаються за активної ролі держави, забезпечують виконання державного замовлення і використовується як інструмент соціальної політики. Головним пріоритетом у цьому випадку є підвищення доступності професійної освіти.

Банківські кредити на здобуття освіти націлені на одержання прибутку. У системі освітнього кредитування переважають кредити, що надаються за

державними схемами. Такого підходу дотримуються понад 60 країн світу. Комерційні банки кредитують навчання за власною ініціативою.

Найбільш різноманітна система освітніх кредитів діє в Європі та у США. У Франції велика кількість студентів вдається до соціальних студентських кредитів. Студентські кредити пропонуються банками під річний відсоток, який є на 1-2 пункти нижчим, ніж класичний кредит. Характерною рисою студентського кредиту є довгий строк повернення боргу (9-10 років). Це зумовлено наданням студентові можливості відстрочити (у межах 4-5 років) початок виплат.

У Швеції навчання в основному безкоштовне. Окреме місце у фінансуванні освіти займає обов'язкове надання урядом країни з державного бюджету фінансової допомоги всім студентам, які цього потребують. Така допомога надається у вигляді грантів та кредитів (грант, який не підлягає поверненню може становити до 30% загального обсягу допомоги, а кредит – близько 70%).

У Норвегії кредит надається на 20 років і може бути частково погашений навчальним закладом.

Серед країн з трансформаційною економікою найбільш представницький досвід надання освітніх кредитів має Польща. Польський державний банк керує адмініструванням програми кредитування студентів, яка реалізується за участю 9 комерційних банків. Загальний кредитний пакет частково фінансується за рахунок бюджетних коштів і держава бере на себе певний відсоток кредитного ризику разом з банком-кредитором. Максимальний строк погашення такого кредиту - 6 років під 6,7% річних.

Проте сьогодні в цих країнах спостерігається зниження державного фінансування та запровадження платної освіти. Так, в Азербайджані та Грузії понад 35% студентів навчається на платній основі, у Вірменії та Таджикистані – 41-43%, Молдові – 58%, Румунії – 59%, Естонії та Росії – 60%, Польщі – 62%, Україні – 67%, Киргизстані – 75% [13, с. 70].

Слід звернути увагу на те, що освітні кредити неоднозначно розширюють доступність вищої освіти. Заміна державних механізмів фінансування вищої освіти освітніми кредитами означає зростання ризику для їх користувачів. По-перше, виникає ризик того, що студент може і не закінчити навчання, а кредит доведеться повертати. По-друге, розпочинаючи навчання, дуже важко (особливо в нашій державі) передбачити майбутні доходи випускника. А також вища освіта не завжди є гарантією успішного працевлаштування. Для родин з низьким рівнем доходу повернення кредиту може бути проблемою, а це, в свою чергу, зменшить попит на освіту.

В Україні ВНЗ еволюціонують у бік диверсифікації джерел фінансування своєї діяльності. В умовах, коли 67% студентів навчаються на платній основі, виникає небезпека стихійної комерціалізації навчальних закладів та посилення тенденції нерівного доступу до освіти.

На нашу думку, перенесення практики західних країн щодо запровадження плати за навчання є передчасним, оскільки фінансові можливості насе-

лення вкрай обмежені. В Україні лише третина молоді віком від 18 до 23 років має можливість продовжити навчання у вузах. Це вдвічі менше, ніж у розвинутих країнах. Ми вважаємо, що сьогодні одним із шляхів вирішення проблеми доступності вищої освіти для населення України є освітні кредити.

Скажімо, практика надання державою освітніх кредитів була започаткована в 2000-2001 навчальному році. Сам по собі "Порядок надання молодим громадянам пільгових довгострокових кредитів для здобуття освіти у вищих навчальних закладах за різними формами навчання незалежно від форм власності" передбачає пільгові умови повернення кредиту [14]. Адже воно починається з 12-го місяця після закінчення навчання і триває 15 років. Плата за користуванням кредитом становить 3% річних. Цей документ має позитивне значення для розвитку освітнього кредитування в Україні, проте процес гальмується недостатністю коштів у бюджеті. Та й лише кредитування не вирішить проблеми.

Для підвищення ефективності системи вищої освіти і забезпечення її доступності для всіх верст населення, на наш погляд, доцільно зробити наступне:

- запровадити укладання довгострокових угод між навчальними закладами і державою про фінансування різних спеціальних програм. Це може забезпечити збереження доступності вищої освіти для пільгових категорій населення;
- здійснювати контроль за ефективністю використання державних коштів, спрямованих на освіту;
- зробити доступними для всіх бажаючих безвідсоткові або пільгові кредити на освіту;
- врахувати доходи сімей при наданні субсидій на навчання. Тобто надавати освітні кредити, виплата заборгованості за якими здійснюється диференційовано, в залежності від доходів випускника;
- запровадити практику фінансування підприємницькими структурами навчальних закладів, що пропонують програми підвищення кваліфікації їхніх працівників.

#### **4. Структура джерел фінансування вищої освіти по Львівській області**

Динаміка чисельності студентів, прийнятих на навчання у ВНЗ Львівської області за джерелами фінансування, наведена в таблиці 1.

За даними табл. 1 видно, що у 2009/2010 рр. грифом студентів зменшився у порівнянні з попередніми роками. Частка фінансування у 2009/2010 рр. за рахунок коштів державного бюджету становить 44,1%, місцевих бюджетів – 4,5%, юридичних осіб - 0,1% і фізичних осіб - 51,3%. У порівнянні з 2008/2009 рр. ці показники, відповідно, становлять 45,1%; 4,2%; 0,1%; 50,6%. Отже, високою є частка студентів, які навчаються за рахунок коштів фізичних осіб. І дуже низькою є частка студентів, які навчаються за рахунок юридичних осіб.

Чисельний склад студентів, які навчаються за бюджетні кошти та на комерційних засадах, характеризується даними рис. 3.

## Джерела фінансування студентів ВНЗ Львівської області за 2005-2010 рр.

Джерела фінансування	2005/ 2006	2006/ 2007	2007/ 2008	2008/ 2009	2009/ 2010
Прийнято – усього, осіб	37298	38345	37921	34861	31243
у тому числі за рахунок державного бюджету	15441	15930	15773	15705	13783
місцевих бюджетів	1216	1481	1422	1447	1407
юридичних осіб	114	130	111	33	15
фізичних осіб	20527	20804	20615	17676	16038

З рис. 3 видно, що більша частина студентів у Львівській області навчаються на комерційних засадах. Тобто кожен другий студент (батьки, підприємства) є інвестором системи вищої освіти. Частка держави у фінансуванні вищої освіти, на наш погляд, є надто малою, потрібно максимально стимулювати підготовку фахівців вищого рівня кваліфікації. Інші джерела фінансування – це кошти юридичних осіб та спонсорська допомога, їх частка теж надто мала. Виходить що юридичні особи – підприємства зовсім не зацікавлені в інвестуванні студентів, які в подальшому могли б стати для них кваліфікованими працівниками.

ладом на замовлення підприємств, установ, організацій та громадян, тощо);

4) доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, підприємств, цехів і господарств, від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання. Перелік платних послуг, які можуть надавати державні навчальні заклади, передбачені постановою КМУ від 20.01.1997р. № 38;

5) дотації з місцевих бюджетів;

6) дивіденди від депозитних вкладань та придбаних цінних паперів тощо;

7) валютні надходження за підготовку студентів в зарубіжних країнах;



Рис. 3. Розподіл студентів, прийнятих у вищі навчальні заклади, за джерелами фінансування, у % до підсумку

Джерело: Головне управління статистики у Львівській області

В сучасних умовах нестача бюджетних коштів на належне функціонування вищої освіти змушує дотримуватися принципу його багатоканального фінансування із залученням позабюджетних джерел

Згідно з чинним законодавством, ВНЗ мають право залучати додаткові кошти з нормативно визначених джерел, а саме:

1) кошти, одержані за підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів відповідно до укладених договорів;

2) плата за надання додаткових освітніх послуг (наприклад, підготовчі курси до вступу у ВНЗ, підготовчі центри та ін.);

3) кошти, одержані за науково-дослідні роботи (послуги) та інші роботи, виконані навчальним за-

8) кошти благодійних фондів (добровільні грошові внески, матеріальні цінності, одержані від підприємств, установ, організацій, окремих громадян);

9) спонсорські кошти та кошти батьківського внеску;

10) кошти (гранти), отриманні від участі у міжнародній кооперації ВНЗ (міжнародних проектах);

11) міжнародна допомога та інші кошти.

Крім того, фізичні особи мають можливість отримати:

1) залучені кошти: кошти банківського та небанківського кредитування;

2) державне кредитування (стипендії) на навчання у провідних вітчизняних ВНЗ;

Всі ці додаткові джерела займають невеликий відсоток у доходах ВНЗ. Тому основними джерелами фінансування вищих навчальних закладів за основною діяльністю є державний контракт (замовлення) та угоди з підприємствами, громадянами й іншими особами.

Структура підготовки фахівців за різними рівнями у ВНЗ Львівської області характеризується даними таблиці 2.

лювати збільшення їх фахового рівня та глибшого розуміння проблем соціального і економічного розвитку країни.

Демографічна ситуація дає змогу передбачити, що навіть за умов "заморожування" планів прийому на сучасному рівні вже через два роки місць в українських ВНЗ буде достатньо для всіх випускників середньої школи.

Таблиця 2

**Структура підготовки фахівців ВНЗ за освітньо-кваліфікаційними рівнями по Львівській області, %**

	Спеціалісти	Магістри	Молодші спеціалісти	Бакалаври
2008 р.	38,6	14,1	24,8	22,5
2009 р.	42,0	29,3	19,3	9,4
2010 р.	39,3	20,8	27,6	12,3

З даних табл. 2 видно, що спеціалісти домінують, оскільки більшість молодших спеціалістів і бакалаврів стримляться отримати повну вищу освіту. Хоча в 2010 р. у порівнянні з 2009 р. кількість спеціалістів зменшилась.

Позитивним є те, що збільшилася кількість молодших спеціалістів, які є потрібними на ринку праці. Серед випускників дві третіх становлять випускники з денної форми навчання.

Проблемою є зниження чисельності студентів, що навчаються у ВНЗ проглядається на прикладі табл. 3.

Станом на 2010/2011 н.р. у Львівській області навчається всього 37500 студентів. Більшість з них народилися у 1990 – 1992 роках. Через декілька років до вищих навчальних закладів вступатимуть абітурієнти генерації 1997–2001 років, при цьому народжуваність у цей період була удвічі меншою. І це при тому, що не всі з них будуть студентами. Це призведе до зменшення обсягів навчального навантаження у вищих навчальних закладах, а значить до закриття не тільки окремих спеціальностей, але й кафедр, факультетів. Треба буде закрити щонайменше третину українських академій і університетів [4, с. 204].

Таблиця 3

**Вищі навчальні заклади Львівської області**

	Кількість закладів		Випуск студентів	
	I-II рівнів акредитації	III-IV рівнів акредитації	I-II рівнів акредитації	III-IV рівнів акредитації
2006/07	28	28	8142	22268
2007/08	26	27	7567	31148
2008/09	27	26	6680	32926
2009/10	25	24	6562	29125
2010/11	23	23	6300	31200

З даних табл. 3 видно, що у 20010/11 н. р. ВНЗ I-II рівнів акредитації закінчили 6,3 тис. осіб, III-IV рівнів – 31,2 тис. осіб. Оскільки є спад чисельності студентів, то це в свою чергу призведе до зниження загальнофінансування у ВНЗ. А зниження загального фінансування буде гальмувати покращення матеріально-технічної бази. А також зі спадом чисельності студентів може зменшитися кількість вступників в аспірантуру, що негативно позначиться на якісному складі (професійно-викладацькому).

Доцільно частину наукового-педагогічного персоналу, який буде недовантажений навчально-педагогічною роботою, залучати до розробки бюджетних наукових дослідних тем регіонального і державно-національного значення. Це буде стиму-

Тому з метою стабілізації галузі, на нашу думку, необхідно:

1) вжити рішучих заходів щодо збільшення та диверсифікації фінансування вищої освіти в Україні, а відтак удосконалити науково-методичне забезпечення освітнього процесу та створити умови для проведення фундаментальних та прикладних досліджень у ВНЗ, які в свою чергу виступатимуть додатковим джерелом фінансування вищої освіти в Україні;

2) посилити контроль уряду за виконанням у повному обсязі норм Конституції України та вимог закону України "Про вищу освіту", інших нормативно-правових актів, що стосуються сфери вищої

освіти, щоб не допустити безконтрольної комерціалізації вищої освіти;

3) підприємства повинні проявляти більшу зацікавленість у підготовці кадрів;

4) держава повинна стимулювати працевлаштування тих, хто брав кредит на навчання.

### 5. Висновки

Основні джерела фінансування сучасної системи вищої освіти України – це кошти державного бюджету, плата за навчання фізичними і юридичними особами, гранти приватних, національних, регіональних фондів, а також підприємницьких структур у галузі інноваційних розробок.

Особливе місце серед форм фінансування за рахунок позабюджетних джерел повинно займати самофінансування і кредитування. Для покращення структури фінансування, на наш погляд, уряд має виділяти 100% фінансування на навчання молодших спеціалістів 50-55% з державного бюджету мали б виділяти на навчання бакалаврів і спеціалістів, 20% - пільгове кредитування, а решта – кошти фізичних і юридичних осіб. А ось магістрів можна перевести на 30% з держбюджету і 70% - комерційна основа.

Для ефективної реалізації цих заходів вищі навчальні заклади повинні бути орієнтовані на реальні потреби споживачів освітніх послуг, що створить основу для залучення в систему освіти додаткових фінансових ресурсів.

Україна може стати рівноправним і навіть привілейованим партнером на ринку інтелектуальної праці завдяки традиційно високій якості вищої освіти, яку слід вважати за національну особливість.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Боголіб Т. М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період / Т. М. Боголіб. – К., 2006. – 324 с.

2. Беккер Г. С. Экономический взгляд на жизнь // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5т. / Сопред. редкол. Г. Г. Фетисов, А. Г. Худорков. – Т. V: В 2 кн. Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов; отв. ред. Г. Г. Фетисов. / Г. С. Беккер. – М.: Мысль, 2004. – Кн. 1. – С. 688-706.

3. Бойко Є. М. Витрати на підготовку кадрів в економіці держави : Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. / Є. М. Бойко. – К.: Наук.-дослід. екон. ін.-т Мін-ва екон. України, 2000. – Вип. 10. – С. 132-134.

4. Бурменко Т. Д. Проблемы финансирования современной системы высшего образования : мировой и российский опыт // Перспективы развития высшего экономического и юридического образования: III международная научно-практическая конференция, 23-24 мая 2002 г. / Т. Д. Бурменко – Иркутск : Байкальский гос. Ун-т экономики и права. – С.28-32.

5. Головне управління статистики у Львівській області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stat.lviv.ua>.

6. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К.: Т-во “Знання”; КОО, 2001. – 254 с.

7. Друкер П. О. профессиональном менеджменте / П. О. Друкер ; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2006. – 320с.

8. Закон України “Про вищу освіту” від 17.01.2002 № 2984-III // Відомості Верховної Ради. – 2002. – №20. – С. 134

9. Інформаційно-аналітичні матеріали до засідання підсумкової колегії Міністерства освіти і науки України “Мета реформи у вищій школі – якість і доступність освіти” [2 квітня 2009 року]. – К. : МОН, 2009. – 102 с.

10. Каленюк І. С. Освіта в економічному вимірі : потенціал та механізм розвитку. / І. С. Каленюк. – К.: Т-во “Кадри”, 2001. – 326 с.

11. Кремень В. Г. Філософія людиноцентризму в стратегіях освітнього простору / В. Г. Кремень – К.: Педагогічна думка. 2009. – 520 с.

12. Модернізація вищої освіти в Україні і світі: десять років наукового пошуку: Кол. монографія / за заг. ред. В. П. Андрущенко, В. І. Лігового, М. Ф. Степка. –Х.: Вид-во НУА, 2009. – 504 с.

13. Новиков В. Фінансово-кредитні та інституціональні аспекти розвитку професійної освіти на пост болонському просторі / В. Новиков, П. Левін // Економіка України. – 2006. – №9. – С. 64-73.

14. Про затвердження порядку надання державою молодим громадянам пільгових довгострокових кредитів для здобуття освіти у вищих навчальних закладах за різними формами навчання незалежно від форм власності : Постанова Кабінету Міністрів України від 27 травня 2000 року № 844 // Кабінет Міністрів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>

15. Стратегія розвитку Львівської області до 2015 року. – Випуск 9. – Головне управління статистики у Львівській області 2010 р.

## УКРАЇНСЬКИЙ СТРАХОВИЙ РИНОК. КРИЗА ЧИ СТАГНАЦІЯ?

**Анотація.** Здійснено моніторинг сучасного стану економіки країни, страхового ринку зокрема. Встановлено основні причини важких наслідків світової фінансової кризи для українських страхових організацій. Доведено, що вітчизняний СР знаходиться ще в стані рецесії.

**Ключові слова:** страховий ринок, страхові премії, страхові виплати, страхові компанії, криза, стагнація, платоспроможність

Zakharchuk Y.

## UKRAINIAN INSURANCE MARKET. CRISIS OR STAGNATION

**Summary.** Carried out monitoring the current state of the economy, particular the insurance market. Ascertained main causes serious consequences of the global financial crisis on the Ukrainian insurance. Proved that the native IK is still in a state of recession.

**Keywords:** insurance market, insurance premiums, insurance benefits, insurance, crisis, stagnation, solvency

### 1. Вступ

Страховий ринок України, як і банківська система, до 2008 р. демонстрував стабільний темп зростання: у середньому 80-100% за кожний рік [7, с. 17]. Однак фінансова криза, що виникла у США і досить швидко поширилася на інші країни, загальмувала розвиток страхового ринку. Більшість міжнародних експертів вважають, що криза, яка розпочалась 2008 р., найбільшою кризою з часів "чорного четверга". До теперішнього часу серед економістів немає єдиної думки, чи фінансову кризу зупинено, чи вона все ще триває.

У статті поставлено за мету дослідити сучасний стан страхового ринку України та визначити чинники, що призвели до поглиблення кризового становища у галузі. Автором зроблено спробу передбачити напрям розвитку страхового ринку у 2011р. та визначити можливі напрями збільшення його ефективності.

### 2. Огляд літературних джерел

Фінансова криза внесла значні корективи в розвиток страхових ринків практично всіх країн світу. Інтерес до вивчення впливу економічної кризи на страховий ринок України проявили такі вчені, як В. Д. Базилевич, М. В. Мних, Р. В. Пікус, В. Сулов, Р. Ю. Заглада, Г. В. Миськів, Л. Хорін та інші.

С. Можаров [11], О. Парашак [7], Г. Миськів та Р. Крамаренко [1, с. 235], М. Мних [3], Філіп Ле Уору [8] вважають, що існує низка негативних тенденцій на страховому ринку, які стримують розвиток страхового ринку України: зниження платоспроможного попиту на страхові послуги, монополізація страхового ринку (шляхом купівлі, злиття та поглинання великими страховими компаніями менших). І.С. Алакоз [10], Р. Пікус [5], О. Еріх [13] зазначають, що ситуація, яка склалася в Україні, вимагає від держави негайних і системних дій з відновлення довіри громадян до страхування. Міжнародні аналітики, зокрема Нуріель Рубіні, прогнозують, що рецесія може перетворитися в депресію [12].

### 3. Особливості розвитку Українського страхового ринку до кризи

Можна виділити такі основні особливості розвитку Українського страхового ринку в докризовий період:

1. Страховий ринок України до середини 2008 р. демонстрував швидке зростання, яке, в основному, забезпечувалось співпрацею з банками. Різне зростання сегмента страхування кредитів вивело його в I кварталі 2008 року відразу на друге місце серед усіх видів страхування [3]. Всі страхові компанії займалися цим видом страхування, оскільки такий вид діяльності дозволяє розширити портфель за рахунок нових клієнтів.

2. Специфіка співпраці українських страховиків з банками полягала в тому, що більшість банків створювали свої кишенькові страхові компанії. З огляду на вітчизняний досвід розвитку страхування, можна стверджувати, що таке страхування є на сто відсотків ризиковим. Наприклад, страхова компанія "Вексель" за результатами 2008 р. увійшла в першу п'ятірку компаній за обсягом залучених премій від страхування кредитів, проте, завеликий обсяг прийнятого кредитного ризику у період фінансової кризи спричинив банкрутство компанії і її ліквідацію.

3. Великий розмір комісійних винагород, які виплачувались страховиками банкам (10–50% від страхового платежу) та автосалонам (25–30%) за надані інформаційні послуги. В наслідок такої практики, суттєво збільшились витрати страхових компаній, що поставило під загрозу розвиток страхування в Україні.

4. Одна із стратегій розвитку страховиків, які останніми роками прижилася в Україні, полягала в "житті на продаж", тобто компанії активно набирали портфель, застосовуючи демпінг, не піклуючись про свою фінансову стійкість. Як наслідок, зростання страхового ринку за підсумками 2008 року за зібраними преміями становило 22%, за виплатами - 29% [10].

Отже, основними факторами, які пришвидшили настання кризи у вітчизняному страховому ринку стали: нестримне зростання комісійних, демпінг (страховики у боротьбі за клієнта часто знижують тарифи до нетто ставки) і готовність страховиків приймати на себе будь-які ризики.

#### 4. Криза в страхуванні та її основні причини

Криза в банківському секторі запустила ланцюгову реакцію. Причинами уповільнення розвитку страхового ринку стали: падіння національної валюти відносно вільно конвертованих валют, суттєве зменшення обсягів автопродажу, “заморожування” ринку іпотеки, зменшення обсягів промислового виробництва, зростання інфляції, зниження платоспроможності суб'єктів страхування та ін.

Однією з проблем страхового ринку, які були пов'язані з банками, стала проблема інвестицій, оскільки криза зачепила навіть найбільш високо-рейтингові цінні папери. Невдалі операції на фондовому ринку, розміщення депозитів у проблемних банках — це перші, але не останні удари по страховій галузі. Проблеми неповернення депозитів на сьогодні дуже актуальні для України, наприклад, страхова компанія “Галактика” 01.10.2009 р. була визнана банкрутом і виключена з реєстру страхових компаній з сумою 6 млн грн на депозитному рахунку в банківській установі. Внаслідок падіння вартості цінних паперів страхові компанії втратили значні кошти і не отримали запланованих доходів. Таким чином, страховий ринок України, який динамічно нарощував свої показники в попередні роки, в 2009 р. не зміг встояти в умовах кризи, і вже за перший квартал 2009-го впав на 26% за показником валових страхових премій (крім страхування життя) (табл.2) [2].

(рис.1), показник чистих страхових премій також продовжив падіння, (на 27,4%) (табл. 1). Динаміка валових страхових премій по окремих видах показує значне зниження у секторі майнового страхування: з 2008 по 2010 р. на 41,1% та по страхуванню фінансових ризиків – на 52% (рис.2).

Щодо динаміки кількості страхових компаній на українському ринку, то тут ситуація виглядала так: на кінець 2007 р. в державному реєстрі було 446 ризикових страхових компаній, у 2008 р. було зареєстровано найбільшу кількість нових учасників за досліджуваний період – 37 ризикових компаній, хоча виключено 21, на кінець 2009 р. на страховому ринку залишилось 450 компаній “non-Life”, у 2010 р. ситуація майже не змінилась. Кількість страхових компаній на кінець 2010 р. - 451.

#### 5. Наслідки фінансової кризи для українських страховиків

Розвиток страхування напряму залежить від розвитку економіки країни в цілому. Такі фактори, як зниження платоспроможності населення, проблеми в банківському секторі, скорочення іпотечно-го та автомобільного ринків безпосередньо впливають на обсяги страхових премій.

Як справедливо зауважують науковці: “Зацікавленість людей у страховому захисті – це основа існування страхових компаній. Якщо немає зацікавленості у страхуванні з боку страхувальників у придбанні страхових послуг, страховик не в змозі існувати” [6]. В умовах кризи змінюється ставлення споживача страхових послуг до грошей, оскільки клієнти страхових компаній намагаються максимально заощадити. Страхування не є послугою першої необхідності, тому витрати на нього скорочуються раніше за інші.

Таблиця 1

Основні показники ефективності страхового ринку України (2007-2010 рр.)

Показники	Страхова діяльність						
	Млн грн				Темпи приросту, %		
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.**	2008/ 2007 рр.	2009/ 2008 рр.	2010/ 2009 рр.
Валові страхові премії ("Non-life")	17 224,3	22913,0	19614,7	14825,1	+33,0	-14,4	-24,4
Чисті страхові премії ("Non-life")*	11 570,3	14886,5	11830,9	8590,0	+28,7	-20,5	-27,4
Валові виплати	4213,0	7050,7	6732,2	3953,5	+67,4	-4,4	-41,3
Чисті виплати*	3 884,0	6546,1	6056,4	3789,6	+68,5	-7,5	-37,4
Рівень валових виплат	23,4	29,4 %	33,0	25,0	+25,6	+12,2	-
Рівень чистих виплат	31,4	41,0 %	50,0	41,2	+30,6	-12,0	-

Примітка \* Чисті страхові премії та виплати - це валові страхові премії (або виплати) за мінусом коштів з внутрішнього перестраховування

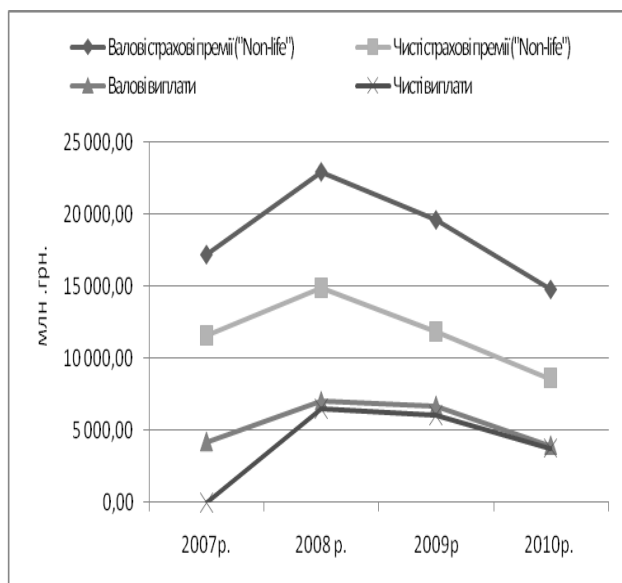
\*\* Подані результати за 9 місяців 2010р.

Наведені в таблиці 2 дані показують, що валові страхові виплати за 2008 – 2010 рр. скоротилися на 43% (рис.1), що може свідчити про недостатність у страховиків ліквідних інструментів, збитковість страхових договорів. Обсяг валових премій в цілому по “Non-life” страхуванні у 2010 р. демонстрував зниження порівняно з 2009р. на 24,4%,

Світовий досвід розвитку страхування свідчить, що страхування переживає економічні кризи легше, ніж банки. Тим часом, оцінити втрати страховиків від падіння фондового ринку і проблем у банківському секторі поки що ніхто не береться, оскільки постраждали всі види страхування. На нашу думку, криза на страховому ринку України ще триває, про



що свідчать наступні дані. За інформацією Держфінпослуг, на кінець 2009 р. відповідальність страхових компаній України за укладеними договорами страхування іншого, ніж страхування життя, за підсумками 2010 р. склала 140,9 грн, що в 15 раз більше рівня 2008 р., тобто при зменшенні валових страхових премій відповідальність значно зростає.



**Рис. 1. Динаміка основних показників діяльності страхових компаній України: 2008-2010 рр.**

*Примітка* \* 2010 р. подається за результатами 9 місяців

А заборгованість по ОСЦПВВНТЗ (обов'язковому страхуванні цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів), як зазначає В. Романишин, збанкрутілих страховиків складає біля 50 млн грн [4, с. 12]. За результатами 2010 р. по окремих видах страхування спостерігався незначний ріст (табл. 2), але при цьому ріст страхових виплат по окремих видах страхування демонстрував швидші темпи росту, ніж валові премії, наприклад, кількість проданих полісів автоцивілки збільшилась у порівнянні з 2009 р. на 12%, а показник виплат за підсумками 2010 р. в цьому сегменті продемонстрував ріст на 36%. [4, с. 11]. Під загрозою зниження динаміки знаходиться ринок страхування вантажів, що спричинить звуження ринку.

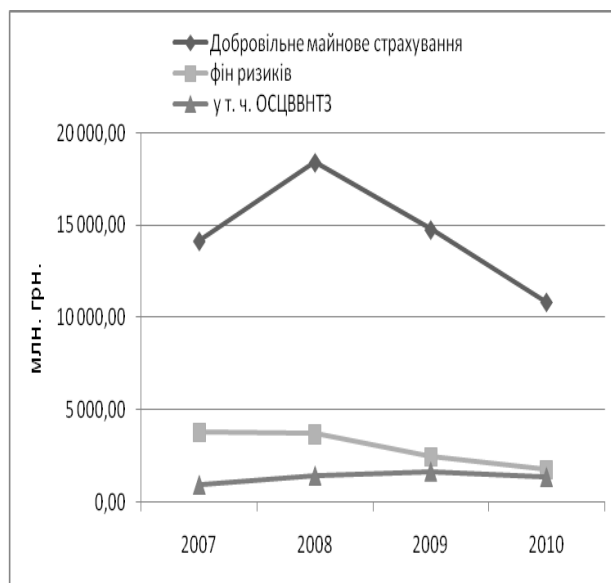
Для сучасного страхового ринку України характерні такі тенденції, які свідчать про кризовий стан:

- загострення цінової конкуренції;
- обмеження можливостей щодо якісного відбору привабливих ризиків для власного страхового портфеля (через неплатоспроможність страхувальників);
- недостатній перелік надійних фінансових інструментів для розміщення страхових резервів;
- зменшення кількості звичних каналів продажу страхових продуктів;
- брак обігових коштів та зниження ліквідності страхових компаній;

- суттєві затримки виплат страхових відшкодувань;

- посилення недовіри серед населення до страхових компаній [9].

У 2010 р. суб'єктам страхової діяльності варто було б підняти тарифи на страхові послуги, а політика занижених страхових тарифів продовжилася.



**Рис. 2. Динаміка валових страхових премій: 2008-2010 рр. у розрізі окремих видів страхування.**

*Примітка* \* 2010 р. подається за результатами 9 місяців

В кінцевому підсумку зазначені процеси призводять до зниження платоспроможності і фінансової стійкості страховика, або навіть його банкрутства. Варто наголосити, що український страховий ринок майже перейшов у руки нерезидентів, про що говорить наступна статистика: в першу топ п'ятірку Українських СК за надходженнями страхових премій входять лише компанії з іноземним капіталом, в першу топ десятку, яка займає за цим показником більше 33% вітчизняного страхового ринку, входить лише 3 СК зі 100% українським капіталом, у першу топ двадцятку, яка покриває 51,5% СР, входить лише 7 українських СК.

#### 6. Криза, чи стагнація?

У сучасних наукових джерелах існує багато трактувань, щодо визначень "криза" і "стагнація". Спільним для визначень терміну "криза" є стрімке падіння основних фінансових та економічних показників. Стагнацію, ж більшість термінологічних словників визначають, як застій або повільне зростання.

Узагальнюючи вищезазначене, можна стверджувати, що вітчизняний страховий ринок перебуває у періоді рецесії. За прогнозами фахівців, вітчизняних страховиків очікують великі збитки у зв'язку з природними катаклізмами та техногенними катастрофами, причиною яких стане зношеність українських конструкцій на 80%.

Основні показники діяльності страхових компаній України за 2008- 2010 рр. у розрізі кварталів

Вид страхування	Страхова премія, млн грн											
	2008				2009				2010			
	І кв.	II	III	IV	І кв.	II	III	IV	І кв.	II	III	IV
Добровільне особисте страхування	360,2	331,3	412,2	338,5	371,6	321,7	382,8	366,2	413,7	373,6	435,6	
Добровільне майнове страхування/у тому числі фін. ризиків	3999,4 /917,6	4709,5/ 953,4	4663,8/ 894,8	5036,6/ 939,7	3453,3/ 486,7	3499,4/ /512,8	3273,0/ 481,5	4543,6/ 1007,4	3273, 5/527,9	3441,4/ 564,8	4129,9/ 686,3	
Добровільне страхування відповідальності	397,3	215,0	287,8	333,7	108,6	277,6	197,0	497,2	235,3	304,7	269,0	
Недержавне обов'язкове страхування/ у тому числі ОСЦВНТЗ(	583,5/ 411,5	414,5/ 295,0	416,3/ 288,1	601,7/ 475,5	536,5 / 399,1	540,4/ 363,2	593,5/ 423,8	644,3/ 497,7	610,1/ 459,0	646,8/ 452,8	688,6/ 475,1	
Державне обов'язкове страхування	1,9	1,0	8,1	6,7	0,3	0,8	4,3	2,1	0,6	0,6	2,3	
Всі види страхування ("Non-life")	5127,3	5671,3	5797,2	6317,2	4677,2	4836,8	4451,6	6098,4	4697,7	4938,2	5525,4	

Висновки зарубіжних фінансистів сходяться на тому, що на світовому страховому ринку повільне зростання таки почалося, але повернення до передкризового світу не буде [8, с. 9]. Американський економіст Нуріель Рубіні, який свого часу передбачив початок світової фінансової кризи, сьогодні стверджує, що у випадку надто сильного росту цін на нафту та інфляції, можлива нова рецесія і наголошує на проблемі держборгів та комерційної заборгованості [11]. Сьогодні ми спостерігаємо, що ціни на паливо та енергоносії збільшуються, інфляція – росте, держборг України збільшується, у зв'язку з цим можемо чекати подальшого падіння платоспроможності населення та підприємств, яка негативно вплине на доходи суб'єктів страхового ринку. В багатьох аспектах ще надто рано заявляти про перемогу над кризою. Нестійкість ринку, що продовжується, може привести до додаткового скорочення капіталу та до додаткових збитків страхового бізнесу.

### 7. Висновки

Фінансова криза – період очищення, але для страхового ринку України цей період дещо затягнувся. В ситуації, що склалася дуже важливою, на нашу думку, є скоординовані дії органів влади: з боку НБУ – прийняття відповідних рішень, що відновлять доступ страховиків до власних резервів, які знаходяться на депозитних рахунках у банках; з боку Міністерства фінансів – запобігання демпінгу на страховому ринку та штучному зниженню платоспроможності страхових компаній; з боку МВС – контроль за виконанням закону "Про обов'язкове страхування власників наземних транспортних засобів". Перелічені нами заходи – тільки початкові, але і вони приведуть до значного поліпшення фінансового стану компаній, які забезпечують добробут більшості громадян України.

За прогнозами експертів 2011 рік, з урахуванням введення нового Податкового кодексу, страхування, як канал відходу від оподаткування, для підприємств стане нецікавим, що може призвести до зміни фінансової політики Українських страховиків.

Варто зазначити, що фінансова криза має один плюс, який проявляється для страхового ринку тому, що ми спостерігатимемо природний відбір, після якого на ринку залишаться найбільш стійкі учасники страхового бізнесу. Це призведе до того, що вітчизняні менеджери страхування якісно змінять свою тактику бізнесу, чи до того, що на українському страховому ринку не залишаться українських страхових компаній спрогнозувати важко.

Загалом, можемо зробити висновок, що світова фінансова криза примусила вітчизняних страховиків переглянути основні методи розвитку свого бізнесу та призвела до перерозподілу страхового ринку України.

Перспектива подальших досліджень вбачається у вивченні таких питань: а) вивчення динаміки структури портфелю страхових компаній під впливом кризи, б) аналіз діяльності українських страхових компаній у післякризовий період, в) вивчення

впливу іноземних інвестицій на структуру страхового портфеля українських страховиків.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна. Закон України "Про страхування" зі змінами та доповненнями від 07.03.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/03/03/07/1089>

2. Україна. Закон України "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів" зі змінами та доповненнями від 01.07.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.

3. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України "Про деякі питання здійснення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів" від 09.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

4. Рубіні Н. В этом году потрясений не будет / Нуриэль Рубини (профессор экономики Нью-Йоркского университета) // Ведомости. – №26. – 15 февраля 2011. – С. 5.

5. Миськів Г. В. Вплив фінансової кризи на динаміку страхового ринку України / Г. В. Миськів, Р. А. Крамченко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.5. – С. 235-239.

6. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/734.html>

7. Мних М. В. Страхування в Україні в умовах глобальної економічної кризи / М. В. Мних // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №4. – С. 33-35.

8. Письменная Т. О рынке автогражданки / Т. О. Письменная // "Комментарий". – 21.01.2011. – №248. – С.11.

9. Пікус Р. В. Страхові ринки України й Росії в умовах фінансової кризи/ Р. В. Пікус, Н. В. Приказок // Фінанси України: Науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал Міністерства фінансів України. – 2009. – № 12. – С. 47-55

10. Осадець С. С. Страхування: підручник / С. С. Осадець. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.

11. Парашак О. Троє у човні, не рахуючи собаки: банкір, страховик та автодилер / О. Парашак // "Страхова справа". – 13.02.2009. – №4(32). – С.17.

12. Філіп Ле Уору. Ринкам, які розвиваються, доведеться подвоїти свої зусилля, щоб залишатися привабливими / Ю. Сколотяний // Дзеркало тижня. – №37. – 03 Жовтень 2009. – С.9.

13. Веретнов В. Страховий ринок в умовах світової та національної фінансової кризи / В. Веретнов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.klubok.net/article2295.html](http://www.klubok.net/article2295.html).

14. Суслов В. Стан страхового ринку України: проблеми та питання / В. Суслов // Слухання парламентського комітету з фінансів і банківської діяльності "Про стан та перспективи розвитку страхово-

го ринку України". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/734.html>.

15. Алакоз І. С. Вплив економічної кризи на страховий ринок України / І. С. Алакоз, Р. Ю. Заглада // Інвестиційна діяльність і фондові ринки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/16\\_NPRT\\_2009/Economics/47569.doc.htm](http://www.rusnauka.com/16_NPRT_2009/Economics/47569.doc.htm)

16. Можаров С. Перспективи страхового ринку України в 2009-2011 годах / С. Можаров. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forinsurer.com/public/09/04/07/3732>.

17. Рубіні Н. Рецесія може перетворитися в депресію / Н. Рубіні // Економічна правда.- 27.02.2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/markets/2010/10/>

18. Островка Е. Соціальна політика держави у післякризовий період: альтернативи для України / Е. Островка // Матеріали наук.- практ. Конф. - 27.09.2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ya.org.ua/index.php?option>

УДК 631.1

Федорчук О. М.

## ЩОДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ПАРИТЕТНИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

*Анотація.* Проаналізована сфера діючих механізмів формування та використання сучасної матеріально-технічної бази аграрних підприємств, функціонування ринку матеріально-технічних ресурсів в Україні.

*Ключові слова:* матеріально-технічні ресурси, ринок, аграрні підприємства, технічна політика, держава

Fedorchuk A.

## ON THE ISSUES OF EQUAL RELATIONS IN MATERIAL AND TECHNICAL SUPPORT OF AGRICULTURE

*Summary.* Analyzed the range of existing mechanisms of formation and use of modern material and technical base of agricultural enterprises, functioning market inputs in Ukraine.

*Keywords:* inputs, market, farmers, technical policy, state

### 1. Вступ

Ринок матеріально-технічних ресурсів займає особливе місце в АПК. Техніка є одним із головних факторів функціонування аграрного виробництва, визначає його ефективність та конкурентноздатність, що сприяє продовольчій безпеці країни і забезпечує інтеграцію у світове сільськогосподарське виробництво й аграрні ринки.

У сільськогосподарському виробництві система матеріально-технічного забезпечення із залученими в неї ресурсами формує більше половини всіх витрат. На ринку матеріально-технічних ресурсів спостерігаються високі транзакційні витрати. Не виправдуються сподівання, що автоматично за допомогою ринкових механізмів буде вирішена проблема посилення економічної інтеграції виробників і постачальників ресурсів та послуг з аграрними товаровиробниками, що забезпечить загальне здешевлення частки послуг ринку на одиницю кінцевої продукції.

Проблема матеріально-технічного забезпечення аграрного сектора тісно пов'язана з питанням становлення обґрунтованих економічних взаємовідносин між виробниками матеріально-технічних ре-

сурсів, підприємствами з надання технічних та виробничих послуг, торгівельними посередниками, державою та сільськогосподарськими товаровиробниками.

### 2. Огляд літератури

Питання щодо формування паритетних відносин на ринку матеріально-технічного забезпечення АПК завжди були в полі зору науковців, спеціалістів і практиків та знайшли належне відображення у наукових працях В. Г. Андрійчука [1], М. Г. Лобаса [3], Г. М. Підлісецького [6], П. Т. Саблука [7], В. В. Юрчишина [8] та ін. У працях цих вчених розглядаються питання матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств та шляхи його вдосконалення. Однак недостатньо ще досліджена система діючих механізмів формування та використання сучасної матеріально-технічної бази аграрних підприємств, функціонування ринку матеріально-технічних ресурсів. Крім того, потрібна розробка якісно нових рішень, адаптованих до сучасних економічних умов.

Відсутність фінансових можливостей для оновлення виробничого потенціалу потребує пошуку нових форм економічних відносин, які б задоволь-

няли і виробників ресурсів, і їх споживачів. Потребує наукової розробки узагальнена схема ринку матеріально-технічних ресурсів. Така схема, на нашу думку, повинна упорядкувати існуючі відносини, а також дати можливість товаровиробникам зорієнтуватися в виборі форми взаємовідносин та каналів надходження матеріально-технічних ресурсів на підприємство. Важливе місце у формуванні відносин на даному сегменті ринку повинне відводитися державному регулюванню системи ціноутворення, кредитування, оподаткування, але в нерозривному зв'язку з потребами та можливостями всіх учасників економічних взаємовідносин.

### **3. Формування паритетних відносин у сфері матеріально-технічного забезпечення сільського господарства**

Для забезпечення паритетності міжгалузевого обміну в АПК важливе значення має співвідношення між цінами на сільськогосподарську продукцію та спожиту в сільському господарстві промислову продукцію і послуги. Паритетність у даному випадку означає, що купівельна спроможність цін на сільськогосподарську продукцію по відношенню до промислової продукції і послуг зберігається на рівні базового періоду. Йдеться про те, щоб сільськогосподарський товаровиробник за виручені від реалізації власної продукції кошти мав можливість не тільки відновити використані у процесі виробництва продукції ресурси, а й здійснювати розширене відтворення виробництва на рівні базового періоду.

Очевидно, варто погодитись з тим, що до основних напрямів забезпечення паритету належить застосування гарантованих мінімальних цін (цін підтримки) на продукцію в межах визначених її квот, фінансові товарні інтервенції (купівля чи продаж товару залежно від рівня кон'юнктури цін на ринку), дотації та компенсації на сільськогосподарську продукцію, державне регулювання цін на продукцію природних монополій та інші види матеріально-технічних ресурсів і послуги для сільського господарства, лізинг сільськогосподарської техніки, пільгове оподаткування та кредитування сільського господарства, квотування та митне регулювання експорту й імпорту сільськогосподарської продукції.

Нині економічно обґрунтованим слід вважати метод підтримки доходів товаровиробників через запровадження системи цін підтримки та еквівалентних цін на сільськогосподарську продукцію. Суть його полягає в тому, що на окремі найважливіші види продукції, виробництво яких передбачене державними програмами, встановлюються гарантовані мінімальні ціни - ціни підтримки.

Держава повинна зосередити фінансову підтримку на малих і середніх аграрних підприємствах. Саме ці підприємства є осередками економічного і соціального розвитку сільських територій. Великі інтегровані агропромислові формування так звані „агро холдинги”, такої підтримки не потребують. Крім цього, держава має контролювати стан використання ґрунтів, рівень їх родючості та екологічні

аспекти сільськогосподарського виробництва на всіх аграрних підприємствах.

У результаті зіставлення внутрішніх і зовнішніх (природних і економічних) факторів можна буде формувати систему підтримки виробників сільськогосподарської продукції та пропонувати виробництво та постачання певних видів матеріально-технічних ресурсів. Реалізація такого механізму повинна стати необхідною умовою функціонування сільськогосподарського виробництва України на стабільній основі, створення системи регулювання попиту і пропозиції на ринку сільськогосподарської продукції, техніки та матеріалів і збалансованого розвитку аграрного виробництва в цілому. Важливість пропонованої системи полягає у здатності інтегрування інформації виробничого, агрологічного, технічного, фінансового і маркетингового характеру для того, щоб прискорити та вдосконалити процес прийняття комплексних рішень як господарюючими суб'єктами, так і органами державної влади в цілому. Придбання певного виду ресурсів повинен передувати аналіз шляхів надходження їх на підприємство та вибір оптимального варіанту. Це можливо лише за умови наявності інформації про існуючі форми реалізації ресурсів та послуг та про інфраструктуру такого ринку взагалі.

Незалежно від того, хто саме організовує ринкові відносини в цій сфері економічних стосунків, завжди в кінцевому підсумку зустрічаються два незалежні партнери – покупець і продавець ресурсів і послуг. Вони діють кожен в своїй осі економічних координат: перший має намір продати з найбільшою вигодою, другий – сподівається придбати той чи інший ресурс за прийнятною ціною і якістю. Власне в цих відносинах і реалізується принцип паритетності.

### **4. Особливості організації ринку матеріально-технічних ресурсів для аграрних підприємств**

У становленні економічних відносин на ринку матеріально-технічного забезпечення аграрного сектору повинні брати участь заводи-виробники, при яких організуються інформаційно-маркетингові центри, посередницькі структури (дилерські пункти, біржі, технічні центри та ін.), які через систему цінового моніторингу та ринкового аналізу вступають у відносини із споживачами матеріально-технічних ресурсів. При цьому інвестування може проходити з допомогою різних фінансово-кредитних установ та бюджетного фінансування державних програм. Лише за умови існування чіткої системи матеріально-технічного забезпечення аграрні товаровиробники зможуть вести безперервне виробництво та покращити свої фінансові результати [4, 5].

Той рівень технічного забезпечення сільського господарства, який склався в сучасних умовах розвитку аграрного сектору України, не може тривати надалі. Низька забезпеченість технічними засобами призводить до порушення технології виробництва сільськогосподарської продукції, деіндустріалізації аграрної галузі і праці, зниження продуктивності

сільського господарства, що, в свою чергу, ставить під загрозу продовольче забезпечення населення і продовольчу безпеку країни.

Саме тому, як ніколи раніше, на весь зріст постає нагальна потреба докорінної перебудови державної технічної політики. На нашу думку, в сучасних умовах державна технічна політика аж ніяк не може бути винятково ринковою. Аграрні підприємства зможуть відтворити свою матеріально-технічну базу за однієї умови: коли держава регулюватиме ціноутворення на матеріально-технічні ресурси та сільськогосподарську техніку. Відтак, складовими елементами сучасної технічної політики в Україні (по відношенню до сільського господарства) мають бути: граничні (верхня межа) ціни на сільськогосподарську техніку та інші ресурси промислового походження; граничні (нижня межа) ціни на сільськогосподарську продукцію; впровадження енергоощадних технологій, нової техніки, обладнання і підвищення на цій основі продуктивності аграрної праці; здешевлення кредитування та фінансування інноваційних процесів у агропромисловому виробництві; стимулювання вітчизняного сільськогосподарського машинобудування, створення сучасної системи машин, здатної забезпечити високий рівень комплексної механізації основних і допоміжних робіт в усіх галузях сільського господарства.

В умовах ринку формування сільськогосподарськими підприємствами власної ресурсної бази доцільно здійснювати на плановій основі. Формою такого планування є складання бізнес-плану виробничо-збутової діяльності. Бізнес-план доцільно розробляти як програму самостійної діяльності підприємства, за результати якої воно несе повну відповідальність. Проте це зовсім не означає, що сільськогосподарське підприємство одержує можливість зайняти позицію пасивного очікування пропозицій продавця техніки. Навпаки, сільськогосподарський товаровиробник повинен володіти інформацією про напрями науково-технічного прогресу в галузі сільськогосподарського машинобудування, вміти кваліфіковано оцінити альтернативні варіанти інновацій, достовірно передбачити результати практичного застосування машин та обладнання різних виробників [3].

У практиці розвинутих ринкових країн широкого розвитку набули саме посередницькі форми – оптові бази, дилерські підприємства, спеціалізовані супермаркети, постачальницькі кооперативи тощо. Ці ланки дозволяють поглибити і реально впровадити в практику функціонування підприємств сільськогосподарського машинобудування маркетингові засади. Очевидно варто погодитись з думкою, що не кількістю ланок, а складом їх функціональних обов'язків (продаж нової техніки, її ремонт та обслуговування, торгівля машинами, що були у використанні), оперативністю й гарантіями якості техніки та послуг визначається життєздатність сервісно-збутового ланцюга [1]. А тому, він може мати навіть п'ять ланок: виробничий відділ заводу - відділ збуту заводу - торгові дома – ди-

лерське підприємство – аграрне підприємство. Але всі вони спрямовані на задоволення потреб кінцевого споживача – сільськогосподарського товаровиробника.

Варто звернути увагу на те, що коли у державному бюджеті виділяються кошти для заходів щодо підтримки технічного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників, то на практиці цими сумами підтримується галузь машинобудування для АПК. Надто складно однією і тією ж сумою бюджетних коштів підтримувати і сільськогосподарських виробників, і заводи сільськогосподарського машинобудування. Недоцільно надавати в лізинг лише техніку вітчизняного виробництва, бо ж закордонні аналоги дуже часто є дешевшими і якіснішими по багатьох параметрах за вітчизняні зразки. Та й галузі машинобудування треба виводити на якісно вищий рівень, щоб техніка була реально конкурентоспроможною. Підтримуючи лише вітчизняну галузь машинобудування, держава в кінцевому результаті руйнує галузь сільського господарства.

Тут важливим є використання світового досвіду. У країнах з розвинутою соціально орієнтованою економікою кожен підприємець відшукує свою нішу господарської діяльності, яка б вдало вписувалась у загальний бізнес. У сучасних умовах формування АПК альтернативними сегментами діяльності сільськогосподарських підприємств можуть бути такі, що доповнюють основне виробництво, яке склалося в них раніше: переробка сільськогосподарської продукції, матеріально-технічне постачання, реалізація продукції, виробництво будівельних матеріалів тощо. Подібна система організації основного і допоміжних виробництв, у тому числі через спеціалізацію і кооперування в системі АПК, безумовно, усуває багато суперечностей, що виникають між окремими суб'єктами в аграрному секторі економіки. При цьому ринкова економіка розкриває широкі можливості для розвитку підприємництва. Однак було б неправомірним зводити його до малого та середнього бізнесу. Доцільно залучати великі підприємства, надавши їм можливість реформуватися в умовах демократичної ринкової економіки, при широкій господарській автономії та належних конкурентних механізмах між різними економічними укладами.

Оскільки сільськогосподарським підприємствам придбати всю необхідну техніку практично неможливо, а часто й економічно невигідно, доцільно стати на шлях сервісного інженерно-економічного забезпечення з боку технічних центрів крупних машинобудівних фірм, дилерських підприємств (які є економічно або юридично незалежними). Наприклад, до послуг дилерських підприємств у США, Канаді, Великобританії та інших країнах вдаються від 70 до 90% виробників сільськогосподарської продукції.

Формування сучасного ринку технічних засобів та інженерно-технічного сервісу в сільському господарстві повинно базуватися на ринкових принципах економічних взаємовідносин між його суб'єкта-

ми. Основними принципами є забезпечення рівних економічних можливостей у взаємовідносинах виробників матеріально-технічних ресурсів, їх постачальників, агротехсервісних та машинно-технологічних обслуговуючих підприємств з споживачами цих ресурсів і послуг – виробниками сільськогосподарської продукції. Повинна бути державна підтримка технічного і технологічного переобладнання заводів тракторного та сільськогосподарського машинобудування з метою виведення галузі на світовий рівень, досягнення конкурентоспроможності вітчизняної техніки на ринку матеріально-технічних ресурсів, створення конкуренції між вітчизняними машинобудівельними підприємствами, обмеження діяльності монопольних структур [6].

Поряд із цим, важливим є створення економічних умов зростання платоспроможності сільськогосподарських підприємств. У сільських товаровиробників є два головні джерела формування інвестицій на техніку – прибуток та амортизаційні відрахування. Можливості наповнення першого в сучасних умовах диспаритетності цін є обмежені. Регулювання цін на ринку продуктів харчування, відповідно до купівельної спроможності населення, доцільно здійснювати за допомогою відповідних механізмів, а не за рахунок відтворювальних можливостей сільського господарства. В економічно розвинених країнах виробники сільськогосподарської продукції одержують через різні канали 65–75% роздрібною ціною продукції, в той час як в Україні та Росії – 10–30% відповідно.

Вважаємо, що результативність технічної політики в аграрному секторі з впровадження досягнень науково-технічного прогресу, збереження та ефективного використання наявного в аграрному секторі інженерно-технічного потенціалу значною мірою залежить від управлінських рішень, координації дій, їх інформаційного забезпечення. Тому актуальними, з чим не можна не погодитись, є маркетингові дослідження, підготовка кадрів, створення єдиного інформаційного простору й бази даних із використанням сучасних комп'ютерних технологій та оргтехніки, наближення їх до сільгосптоваровиробників [2].

### 5. Висновки

Здійснений аналіз функціонування ринку матеріально-технічних ресурсів для аграрних підприємств на паритетних засадах дав підстави сформулювати такі висновки:

1. Через диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію аграрні підприємства дедалі більше наражаються на проблеми розширеного відтворення і, передусім, модернізації матеріально-технічної бази. Аграрії відчувають гостру потребу в оновленні машинно-тракторного парку, однак фінансова скрута гальмує цей попит. Дороговизна матеріально-технічних ресурсів (як у придбанні, так і у використанні) стала головною причиною їх обмеженого надходження в сільське господарство.

2. Для оцінки фактичного стану ресурсного забезпечення та його впливу на результати госпо-

дарювання аграрних підприємств доцільно скористатись показником ресурсомісткості реалізованої продукції. Ефективне функціонування аграрної економіки можливе лише за умов існування еквівалентних цін. Еквівалентність у даному випадку слід розглядати як рівнозначність економічного забезпечення розвитку сільського господарства порівняно з іншими галузями економіки.

3. В наданні процесу матеріально-технічного забезпечення аграрного виробництва спрямованої та ефективно послідовної дії важлива роль належить державній технічній політиці. Державну технічну політику слід розглядати не лише з позиції формування матеріально-технічної бази аграрних підприємств, а й як систематизований вплив держави на організації ринку матеріально-технічних ресурсів формами і методами, які є найдієвішими в аграрній економіці.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В. Г. Фінансовий лізинг у розвитку матеріально-технічної бази аграрних підприємств / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2003. – 3(101). – С. 66–69.

2. Блоха А. В. Формування ринку матеріально-технічних ресурсів для сільського господарства / А. В. Блоха // Економіка та підприємництво: зб. наук. пр. – К.: КНЕУ. – 2009. – № 22. – С. 169–176.

3. Лобас Л. Ще раз про "ножиці цін" / Л. Лобас, А. Ляшенко, В. Стретович // Економіка АПК. – 2005. – № 4. – С. 151–152.

4. Постанова Кабінету Міністрів України „Про порядок зарахування коштів до державного бюджету в рахунок погашення заборгованості за кредитами, залученими державою або під державні гарантії і наданих для закупівля сільськогосподарської техніки іноземного виробництва” від 31.03.2003р. // Урядовий кур’єр. – 2003. – 23 квітня.

5. Постанова Кабінету Міністрів України „Про затвердження порядку використання коштів державного бюджету, що спрямовуються на часткову компенсацію вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва” від 23.04.2003 р. // Урядовий кур’єр. – 2003. – 30 серпня.

6. Підлісецький Г. М. Основні напрями високоефективного розвитку пореформеного агропромислового виробництва в Україні на інноваційній основі / Г. М. Підлісецький. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – С. 353.

7. Саблук П. Т. Стабільні економічні умови як фактор послідовного підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2003. – № 1. – С. 12–17.

8. Як створювати нові ефективні сільськогосподарські підприємства в Україні: Матеріали “круглого столу”, Київ 27 березня 2000 р. / В. Месель-Веселяк, В. Юрчишин, М. Федоров, Л. Романова та ін. // Укр. незалежн. центр політ дослідження. – Київ, 2000. – 65 с.

## ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ

*Анотація.* Розкрито сутність екологічного аудиту. Обґрунтовано організаційно-методичні положення аудиту екологічних складових господарської діяльності підприємств. Охарактеризовано об'єкти та етапи аудиту соціальної й екологічної діяльності підприємств.

*Ключові слова:* аудит, фінансова звітність, екологічні аспекти, види аудиту, етапи аудиту.

Jevdokimov V., Kulij-Demjanyuk J.

## THE ECOLOGICAL ASPECTS OF THE AUDIT OF THE ENTERPRISES' FINANCIAL REPORTS IN THE CONTEXT OF THE STABLE DEVELOPMENT CONCEPTION: ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

*Summary.* The essence of ecological audit is revealed. The organizational and methodological principles of the audit of the ecological components of the enterprises' economic activities are grounded. The objects and stages of the audit of the enterprises' social and ecological activities are characterized.

*Keywords:* audit, financial reports, ecological aspects, kinds of auditing, stages of auditing

### 1. Вступ

Зі зниженням рівня життя населення та погіршенням загальної екологічної ситуації, що зумовлено негативними соціально-економічними наслідками економічних процесів, у світі зростають вимоги до дотримання загальноприйнятих міжнародних норм екологічної безпеки та прав людини. “Останнім часом у процесі реформування економіки України простежуються активні тенденції врахування екологічних пріоритетів, які виникають як під тиском міжнародних зобов'язань, так і соціально-економічних наслідків екологічних катастроф (у тому числі Чорнобильської катастрофи). Нині, свідомо чи несвідомо, екологічно небезпечна економіка України починає робити перші кроки у напрямі екологічно збалансованого розвитку. Процес цей важкий і довготривалий, бо пов'язаний з трансформуванням техногенного господарського мислення у соціально-екологічне” [1, с. 38].

Впроваджуються нові стандарти, що регламентують формування екологічної та соціальної політики підприємств, що спрямовані на забезпечення стійкого розвитку суб'єкта господарювання зокрема та економіки країни загалом. При цьому в сучасних умовах зростає роль аудиту як методу контролю, що дозволяє оцінити фактичний стан стійкого розвитку підприємства на основі перевірки його діяльності, яка відображена в оприлюдненій фінансовій звітності. Враховуючи викладене, метою даного дослідження є здійснити критичний аналіз екологічних аспектів аудиту фінансової звітності підприємств у контексті концепції сталого розвитку.

### 2. Огляд літературних джерел і публікацій

У працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених висвітлено питання розвитку теоретичних,

організаційних та методологічних аспектів аудиту діяльності підприємств, зокрема: А. Аренса, Ф. Л. Деофіза, Дж Лоббека, Я. В. Соколова, С. М. Бичкової, Ф.Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, В. П. Бондаря, Н. І. Дорош, М. Т. Білухи, А. М. Герасимовича, Н. І. Дорош, А. Г. Загороднього, Г. М. Давидова, О. А. Петрик, В. С. Рудницького, О. Ю. Редька, І. І. Пилипенка, М. В. Кужельного, Г.М. Давидова. Проте є врахування соціальних та екологічних складових діяльності підприємств у ході аудиту залишається поза увагою вчених-економістів. Лише окремі аспекти даного напрямку досліджували І. В. Замула, Ф. Ф. Бутинець, В. О. Шевчук, Л. З. Шнейдман, Г. Г. Кірейцев, В. К. Данилко, М. С. Пушкар, С. Ф. Голов, В. М. Жук. Проте комплексні дослідження аудиту соціальної й екологічної діяльності підприємств не проводились.

### 3. Передумови функціонування екологічного аудиту

У сучасному світі суспільна увага прикута до фінансово-господарського життя підприємств, у діяльності яких наявні **екологічні** (викиди шкідливих речовин, скиди у водні об'єкти, відходи, використання природних ресурсів, витрати на поліпшення земельних ресурсів) та **соціальні** (стан людського капіталу, оплата роботи працівників, соціальні пакети для працівників соціальні заходи, благодійність) аспекти. Так, відповідно до дослідження міжнародної компанії “Ернст енд Янг”, основним видом діяльності якої є аудит, підприємства відчувають значний тиск через зростаючу стурбованість державних органів і міжнародних організацій до соціального розвитку і стану природного середовища. У 2009 році ризик “радикальної екологізації” займає четверте місце в рейтингу бізнес-ризиків (у 2008 році він був на дев'ятій позиції) [10].



Це насамперед зумовлено незадовільним станом навколишнього природного середовища та соціального становища населення. Так, вітчизняний дослідник В. А. Лукьянихин зазначає, що “екологічний стан нашої Планети погіршується стрімкими темпами. Екологічні переважання істотно знижують якість життя населення України. За оцінками вчених, вклад екологічного фактора у погіршення здоров’я населення оцінюється на рівні 10-30%, у тому числі за онкологічними захворюваннями – близько 50%” [13, с. 24-25].

Про вплив даної ситуації на стан життя населення в своєму дослідженні вказує А. Н. Чумак: “Стає очевидним, що останніми десятиріччями погіршення стану навколишнього середовища відчутно негативно впливає на якість життя населення, лімітує можливості економічного і соціального розвитку крупних промислових регіонів та міст. Більше 80% ресурсів, що видобуваються, спрямовуються на підтримку ресурсовидобувних та ресурсомістких обробних виробництв. Виплавка 1 тонни сталі “з’їдає” до 20 т первинних ресурсів. Більше 75% відходів виробництва мають певний ступінь токсичності для навколишнього середовища і здоров’я людини. Марнотратний та деструктивний характер природокористування постійно породжує нові та все більш гострі екологічні проблеми, що свідчить про кризовий стан нинішньої державної політики природокористування” [21, с. 175].

А про взаємодію екологічного та економічного фактору зазначають І. В. Басанцов та О. С. Пантелейчук: “Неможливо не відзначити і той факт, що екологічне становище ускладнюється також на фоні загального погіршення економічної обстановки в Україні. Прогресуючий фізичний та моральний знос основних виробничих фондів, повільна заміна застарілих та екологічно шкідливих технологій, скорочення випуску деяких видів спеціалізованої техніки та обладнання для захисту навколишнього середовища сприяють загостренню екологічної обстановки” [2, с. 39].

Всі зазначені твердження вітчизняних дослідників вказують на необхідність трансформації тео-

ретико-методологічного інструментарію аудиту в напрямі розвитку його соціальних та екологічних аспектів. Отже, у зв’язку з погіршенням екологічного становища в країні та світі зниження соціальної захищеності населення та зменшення соціальних стандартів працівників, обумовлено розвиток поглядів громадськості, державних органів до підприємств як основних користувачів природних та трудових ресурсів. Виходячи з цього, з метою відповідності сучасним потребам різних категорій користувачів висновок аудитора повинен містити думку про достовірність поданої в оприлюдненій фінансовій звітності інформації про істотні наслідки екологічних та соціальних аспектів діяльності.

#### 4. Характеристика об’єктів та методів аудиту соціальної та екологічної діяльності підприємств

У сучасній науці немає комплексного уявлення про специфіку об’єктів та методів аудиту соціальної та екологічної діяльності підприємств. Публікацій на подібну тематику вкрай мало. Конфіденційність аудиторської інформації, закритість внутрішньофірмових методик перевірки не дозволяють оцінити існуючі практичні методики аудиту зазначених організацій. Вітчизняне законодавство не надає конкретних методичних рекомендацій з перевірки екологічних та соціальних аспектів бухгалтерського відображення діяльності підприємств.

В Україні законодавство в галузі аудиту та аудиторська діяльність, яка регулюється Аудиторською Палатою України протягом понад 15 років існування, передбачає велику кількість нормативних актів, незважаючи на те, що основними документами, які регулюють методику аудиту, є Міжнародні стандарти аудиту та надання впевненості. Аналіз динаміки прийняття нормативних актів з регулювання аудиту та аудиторської діяльності в Україні представлено на рис. 1.

Окрім того, сьогодні вкрай рідко можна побачити навіть консалтингові послуги аудиторських компаній з організації бухгалтерського обліку екологічної та соціальної діяльності. Про це свідчить проведений аналіз діяльності аудиторських компаній Чернівецької області, здійснений на основі даних сайту БізнесГід (табл. 1).

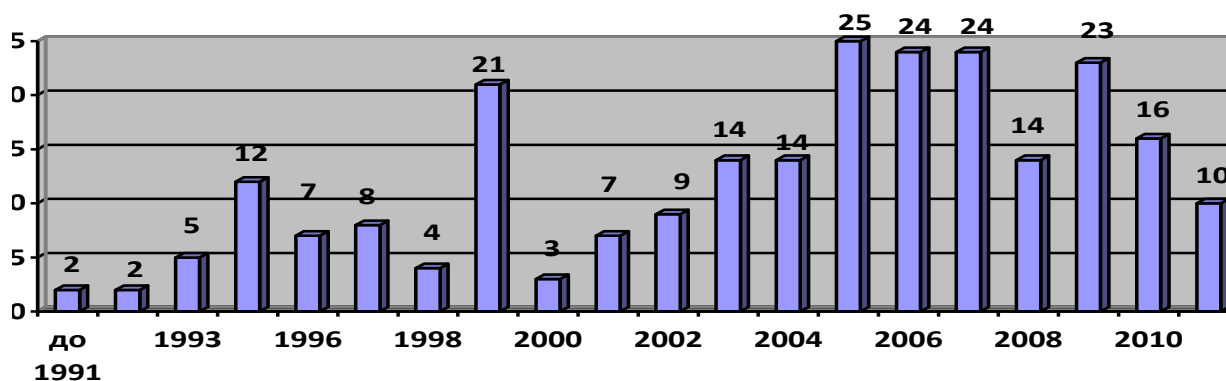


Рис. 1. Динаміка прийняття нормативно-правових актів з регулювання аудиту та аудиторської діяльності в Україні

Таблиця 1

Види діяльності аудиторських компаній в Чернівецькій області відповідно до даних сайту "Бізнес Гід"<sup>1</sup>

Підприємство	Види діяльності відповідно до КВЕД										
	Діяльність у сфері бухгалтерського обліку та аудиту	Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку та аудиту;	Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємствам	Консультавання з питань корпоративної діяльності та управління	Надання інших комерційних послуг	Надання різних послуг споживачам	Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємствам	Роздрібна торгівля книжками, газетами та канцелярськими товарами	Роздрібна торгівля у спеціалізованих магазинах непродовольчими товарами	Роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку
КП Бухгалтерська фірма "Актив"	+	+	+				+				
Приватна аудиторська фірма "Аудитор-Сервіс"	+	+	+				+				
МПП АФ "Аудит-Фінансст"	+	+	+				+				
ТОВ АФ "Вест Аудит"	+	+	+				+				
ТОВ БКЦ "Візані"	+	+	+				+				
ТОВ Універсальна правничо-фінансова аудиторська компанія "Вікторія"	+	+	+				+				
Обласне КП Консультативно-інформаційний центр	+	+	+				+				+
МПП Київська філія АФ "Кронос"	+	+	+				+				
ГП "Олтекс"	+	+	+				+				
ТОВ Бухгалтерська фірма "Пріоритет"	+	+	+				+				
МПП "Юнона"	+	+	+				+				
МПП "Ярославна"	+	+	+				+				

<sup>1</sup> <http://biz-gid.ru>

За даними вказаного ресурсу, в Чернівецькій області зареєстровано наступні підприємства, які надають аудиторські послуги: КП Бухгалтерська фірма “Актив”, Приватна аудиторська фірма “Аудитор-Сервіс”, МПП АФ “Аудит-Фінансист”, ТОВ АФ “Вест Аудит”, ТОВ БКЦ “Візаві”, ТОВ Універсальна правничо-фінансова аутсорсингова компанія “Вікторія”, Обласне КП Консультативно-інформаційний центр, МПП Київська філія АФ “Кронос”, ПП “Олтекс”, ТОВ Бухгалтерська фірма “Пріоритет”, МПП “Юнона”, МПП “Ярославна”.

Проведений аналіз діяльності компаній, одним з видів послуг якої є надання ліцензованих аудиторських послуг, вказує на надання різного роду бухгалтерських послуг, зокрема:

- *аудит* (перевірка фінансової звітності суб'єктів господарювання відповідно до Закону України „Про аудит та аудиторську діяльність в Україні”. Аудит може бути обов'язковий (акціонерні товариства, страхові компанії, банки) та ініціативний (для інших суб'єктів господарювання));

- *бухгалтерський облік* (ведення бухгалтерського обліку на основі договору аутсорсингу, тобто передача бухгалтерських функцій аудиторській компанії повністю, або за окремими об'єктами);

- *консультації* (надання консультацій з питань бухгалтерського обліку окремим об'єктам, організа-

ції бухгалтерського обліку, фінансової, статистичної, податкової соціальної звітності, податкових розрахунків, розрахунків за Єдиним соціальним внеском);

- *перевірка бухгалтерського обліку* (перевірка правильності відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій повністю або за окремими об'єктами, правильності складання звітності);

- *перевірка податкового обліку* (перевірка правильності визначення бази оподаткування, застосування ставки відсотку, складання фінансової звітності, вчасності розрахунків за податками та зборами);

- *податковий облік* (ведення податкового обліку, складання податкової звітності, захист клієнтів перед податковими органами).

Виходячи з проведеного аналізу, всі без винятку аудиторські фірми, які зареєстровані в Чернівецькій області, займаються такими видами діяльності, як: у сфері бухгалтерського обліку та аудиту; у сфері права; консультування з питань комерційної діяльності та управління; у сфері інжинірингу; надання послуг підприємцям; операції з нерухомим майном та оренда.

Проте з наведеного переліку та з ознайомлення з діяльністю даних компаній на основі оприлюднених даних випливає, що їхні послуги не передба-

## Поняття

**Екологічний аудит** – це документально оформлений системний незалежний процес оцінки об'єкту екологічного аудиту, який включає збір та об'єктивну оцінку доказів для встановлення відповідності певних видів діяльності, заходів, умов, систем управління навколишнім природним середовищем та інформації за цими питаннями вимогам законодавства України про охорону навколишнього природного середовища та іншим критеріям екологічного аудиту.

**Екологічно-аудиторська діяльність** включає проведення екологічного аудиту, а також організаційні, правові, методичні, консультаційні та інші види забезпечення

**Об'єкт аудиту** – підприємства, організації, заклади, їх філіали та представництва або об'єднання, окремі виробництва, інші господарські об'єкти, системи управління навколишнім природним середовищем; інші об'єкти, передбачені законом

**Аудитор** – особа, яка має компетентність для проведення аудиту.

**Група аудиту** - один або декілька аудиторів, які проводять аудит при підтримці, якщо є необхідність, технічних експертів.

**Замовник аудиту** – організація або особа, яка подає заявку на проведення аудиту

### Методична складова:

**Критерії аудиту** – вимоги нормативно-правових актів з охорони навколишнього природного середовища, методики, рекомендації, організаційні вимоги, керуючись якими екологічний аудитор оцінює докази екологічного аудиту, проводить їх аналіз та готує висновки про об'єкт екологічного аудиту;

**Програма аудиту** - один або декілька аудитів, запланованих на конкретний період часу та направлених на досягнення конкретної мети.

**План аудиту** – опис видів діяльності та заходів з проведення аудиту.

**Дані аудиту** – результати оцінки зібраних доказів аудиту на відповідність критеріям аудиту.

**Докази аудиту** - документально зафіксована інформація про діяльність об'єкту аудиту, яка може бути перевірена.

**Висновок аудитора** – професійна оцінка об'єкта екологічного аудиту, яка базується на доказах екологічного аудиту і є головною складовою звіту про екологічний аудит. Формується групою з аудиту в результаті розгляду всіх даних аудиту з урахуванням цілей аудиту

Рис. 2. Складові екологічного аудиту

чають перевірки в ході аудиту соціальної та екологічної діяльності. Крім того, аудиторські компанії не мають відповідного кадрового забезпечення для надання послуг з консультування питань екологічних та соціальних аспектів аудиту і бухгалтерського обліку діяльності підприємств.

Останнім часом з'явилися нові методики, технології, моделі, що можуть бути корисними в процесі планування екологічної та соціальної діяльності підприємств і вироблення рекомендацій у ході проведення аудиту. Проте прийняття рішень керівництвом підприємств у сфері стійкого розвитку здійснюється багато в чому інтуїтивно, у відриві від сучасних інформаційних технологій та математичних методів, здатних точно описувати економічні, соціальні та екологічні процеси. Внаслідок цього управління господарською діяльністю підприємств у контексті стійкого розвитку є малоефективним. Крім того, в ході підтвердження достовірності даних оприлюдненої фінансової звітності аудиторі часто дають рекомендації, не враховуючи процеси соціальної, екологічної та економічної взаємодії як складових стійкого розвитку, через відсутність надійних інструментальних засобів і методик, що оцінюють такі процеси.

Вивчивши точки зору вітчизняних та зарубіжних вчених, авторами виявлено, що на сьогодні існують підходи до перевірки фінансової звітності з урахуванням екологічних аспектів у межах екологічного аудиту.

Виходячи з законодавчого забезпечення даного виду контролю, під екологічним аудитом можна розуміти незалежну перевірку дотримання підприємством екологічних норм і вимог. Необхідність перевіряти правильність складання фінансової звітності при екологічному аудиті в нормативних актах не встановлена. Екологічний аудит не є обов'язковим і більшість організацій його не проводить.

Таким чином, екологічні питання діяльності підприємств сьогодні охоплює екологічний аудит, який регулюється Законом України „Про екологічний аудит”. Даний вид послуг є відносно новим та ще не відомим на ринку, проте його необхідність сьогодні є безсумнівною. Екологічний аудит вже став об'єктом наукового дослідження багатьох вітчизняних вчених, серед яких Т. П. Галушкіна [6], С. І. Лебедевич [11], Л. І. Максимів [14, 15], А. А. Садеков [18], Т. П. Галушкіна Н. О. Хижнякова [6], І. Лимонова [12], Г. Нуоффер, Л. Ушарова [16], Г. П. Серов, С. Л. Байдаков [19], В. Я. Шевчук Ю. М. Саталкін, В. М. Навроцький [8], В. А. Борисова [4], А. П. Гетьман, С. В. Разметасв [7], Л. І. Максимів [14], В. Л. Сидорчук [20], А. Н. Чумак [21], Г. Г. Шмаков [22], Т. П. Галушкіна [9], І. Потравний [17], В. А. Борисова [3].

Основні положення даного виду послуг відповідно до законодавства наведено на рис. 2.

Щодо екологічного аудиту, який здійснюється відповідно до Закону України „Про екологічний аудит”, то даний вид послуг в Україні надають лише 3 компанії, які знаходяться в Донецькій, Одеській, Полтавській областях. Даніми підприємствами

є ПП Науково-промислова група “Еко-Інформ-Сервіс” (м. Полтава), ТОВ ЕСКО (Енергозберігаюча Сервісна компанія) “Системотехніка” (м. Одеса) та ТОВ “Український центр екологічного аудиту та страхування” (м. Донецьк). Спектр послуг та видів діяльності, якими займаються дані компанії, відповідно до установчих документів та оприлюднених даних подано у табл. 2.

Таким чином, проаналізувавши особливості діяльності підприємств, яким надано право проводити екологічний аудит, можна спостерігати, що в видах діяльності зазначено надання бухгалтерських послуг та аудит. Це вказує на взаємозв'язок екологічного аудиту з власне аудитом як видом господарського контролю – незалежного контролю діяльності суб'єктів господарювання, та системою бухгалтерського обліку.

Так, оцінка екологічної діяльності під час проведення обов'язкового або ініціативного аудиту фінансової звітності підприємств є одним з етапів, або ж результати такого аудиту можуть використовуватися в ході здійснення екологічного аудиту як економічної основи такої перевірки.

Соціальні ж аспекти враховуються лише при аудиті господарської діяльності, і то лише за умови оприлюднення таких показників у річних фінансових звітах. А, зважаючи на те, що фінансова звітність направлена на інвесторів та повинна відображувати прибутковість компанії, в даних показниках не були зацікавлені ні управління, ні власники, ні інвестори. Дані показники стали цікавити користувачів лише в умовах, коли соціальний та екологічний фактори вийшли на перші позиції й займають вагоме місце в прийнятті рішень інвесторами, адже саме від них залежить довготривалість діяльності підприємства та її прибутковість.

Таким чином, аудит соціальної та екологічної діяльності підприємства як інструмент стійкого розвитку потребує відповідного теоретичного обґрунтування організаційно-методичних положень.

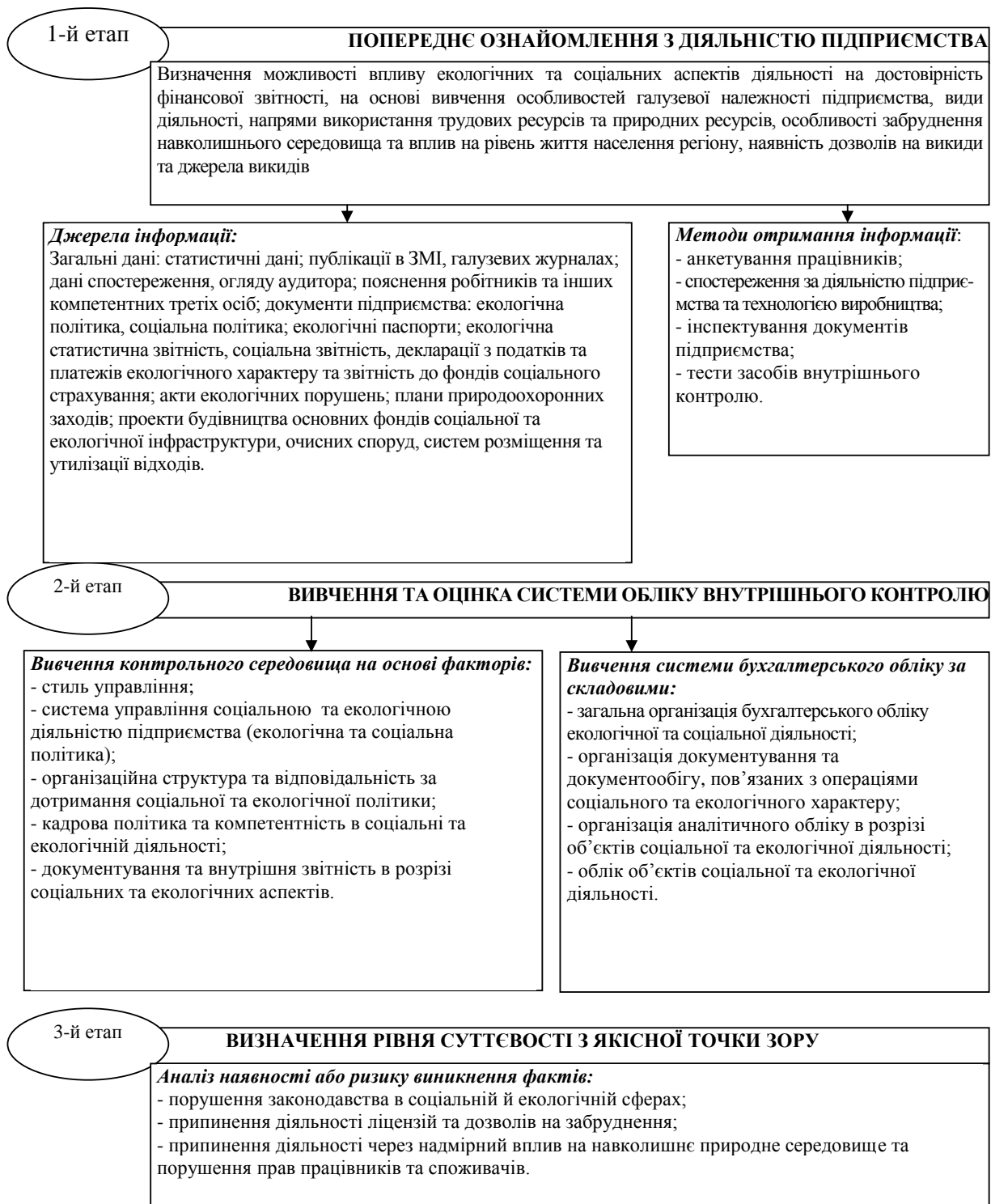
#### **5. Методика аудиту соціальної та екологічної діяльності підприємства**

Аналіз розвитку теорії та практики аудиту показує, що результат роботи аудитора повинен відповідати сучасним запитам користувачів звітності. Інтереси користувачів стосуються як сьогодення, так і майбутнього стану підприємства. Перевіряти дотримання принципу безперервності діяльності в осяжному майбутньому вимагають і стандарти аудиту. Витрати підприємств на попередження та усунення екологічних наслідків діяльності та порушення соціальних стандартів роботи працівників істотно впливають на їх поточні фінансові результати і на безперервність роботи в майбутньому.

Відсутність методичного забезпечення аудиту з урахуванням екологічних аспектів діяльності підштовхує у аудиторів підвищити трудові витрати при перевірці діяльності підприємств з позиції соціального та екологічного ефекту, збільшує ризик виявлення загроз припинення діяльності через екологічні та соціальні ризики, стримує підвищення якості перевірок.

Послуги та види діяльності підприємств, які займаються екологічним аудиторством

Підприємство	Характеристика компанії	Товари та послуги	Види діяльності
<p>1</p> <p>ГП Науково-промислова група "Еко-Інформ-Сервіс"</p>	<p>2</p> <p>НП "Еко-Інформ-Сервіс" працює в галузі екологічного консалтингу. Сфера діяльності: консультативні підприємств з питань впровадження систем управління на засадах стандартів ДСТУ ISO 9000;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- консультативні щодо впровадження екологічного менеджменту в систему управління підприємств та установ;</li> <li>- розробка та керівництво екологічними проектами;</li> <li>- екологічний аудит підприємств;</li> <li>- екологічна паспортизація підприємств;</li> <li>- екологічні аспекти сільськогосподарського виробництва</li> </ul>	<p>3</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- консультативні послуги;</li> <li>- розробка та керівництво екологічними проектами;</li> <li>- <b>екологічний аудит підприємств;</b></li> <li>- екологічна паспортизація підприємств</li> </ul>	<p>4</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємствам;</li> <li>- діяльність у сферах права, <b>бухгалтерського обліку та аудиту</b>; консультування з питань комерційної діяльності та управління;</li> <li>- консультування з питань комерційної діяльності та управління;</li> <li>- надання різних послуг споживачам;</li> <li>- надання інших комерційних послуг</li> </ul>
<p>ТОВ ЕСКО (Енергозберігаюча Сервісна компанія) «Системотехніка»</p>	<p>Основна діяльність – надання послуг з комплексного вирішення проблем, пов'язаних з діяльністю, направленою на економію всіх видів ресурсів</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- енергоаудит;</li> <li>- <b>екологічний аудит;</b></li> <li>- розробка та впровадження енергозберігаючих заходів та обладнання - електроенергія за нерегульованим тарифом</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- промисловість;</li> <li>- виробництво та розподілення електроенергії, газу та води;</li> <li>- виробництво та розподілення електроенергії, газу, пари та гарячої води;</li> <li>- виробництво та розподілення електроенергії;</li> <li>- розподілення та постачання електроенергії;</li> <li>- операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємствам;</li> <li>- діяльність у сферах права, <b>бухгалтерського обліку</b>, інжинірингу; надання послуг підприємствам;</li> <li>- надання різних послуг споживачам;</li> <li>- надання інших комерційних послуг</li> </ul>



**Рис. 3. Етапи планування аудиту соціальної та екологічної діяльності**

Тим не менше, існує проблема забезпечення користувачів фінансової звітності достовірною інформацією про вплив екологічних та соціальних аспектів діяльності на фінансовий стан підприємств. Для вирішення цієї проблеми пропонуємо підхід до загального аудиту фінансової звітності, орієнтованого на екологічні, соціальні та економічні взаємозв'язки в господарському житті підприємства. Підхід спрямований на виявлення ризиків викривлення

фінансової звітності, що є наслідком недоліків у бухгалтерському обліку екологічної, соціальної та економічної діяльності, і дозволяє розробити універсальну методіку перевірки підприємств. Пропонований підхід застосуємо як до обов'язкового загального аудиту, так і до ініціативного.

Для виявлення ризиків викривлення звітності необхідно сегментувати фінансову звітність так, щоб виявити всі напрямки впливу екологічної та

соціальної складової стійкого розвитку на показники звітності та на дотримання принципу безперервності діяльності. Для цього сегментація повинна відбуватися в розрізі об'єктів соціальної, економічної та екологічної діяльності підприємства.

Виходячи з виділених об'єктів аудиту соціальної, екологічної та економічної діяльності, необхідними є розшифровка статей звітності в пояснювальній записці суб'єкта господарювання і, відповідно, результати перевірки в висновку аудитора.

Методика аудиту фінансової звітності, орієнтованого на економічні, соціальні та екологічні зв'язки в господарському житті, - це сукупність спеціальних прийомів, методів, що дозволяють оцінити вплив екологічної та соціальної складових діяльності підприємства на показники його фінансово-господарської діяльності, що відображаються у фінансовій звітності для обґрунтування думки про ступінь достовірності фінансової звітності підприємства, що має у своїй діяльності негативний вплив на навколишнє середовище та використовує значні трудові ресурси, про можливість підконтрольного підприємства продовжувати свою діяльність у найближчому майбутньому.

Пропонуємо наступну послідовність методики аудиту економічних та соціальних складових діяльності підприємства:

- планування;
- перевірка по суті;
- результативний етап.

Фактично методика аудиту полягає в ознайомленні аудитора з діяльністю підприємства (місце на ринку, галузеві особливості, репутація, основи виробничого процесу, напрями організації управління, бухгалтерського обліку, економічного аналізу та внутрішнього контролю); визначення та характеристика негативного впливу виробничих процесів підприємства на навколишнє природне середовище та напрями соціальної політики щодо працівників підприємства; вивчення та оцінка системи внутрішнього соціального і екологічного контролю, визначення якісних характеристик суттєвості; процедури перевірки об'єктів соціальної та екологічної діяльності; напрями розкриття інформації про дані складові в висновку аудитора.

Розглянемо особливості кожного з зазначених етапів аудиту екологічної та соціальної діяльності підприємства.

Перший етап планування аудиту полягає в ознайомленні з діяльністю, вивченні організації внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку. Основні складові даного процесу вказані на рис. 3.

Для досягнення мети етапу попереднього планування аудиту в внутрішньо-фірмових стандартах аудиту в аудиторській компанії необхідним є передбачення:

- переліку нормативних правових актів, що використовуються при аудиті екологічної та соціальної діяльності підприємства;
- анкети попереднього вивчення екологічних аспектів діяльності, зручність практичного застосування якої полягає в утриманні в одному документі пи-

тань для вивчення особливостей діяльності, та основних нормативних документів, що регулюють кожен з видів забруднення;

- класифікації галузей екологічним ризиком за видами забруднення із зазначенням коду по класифікатору видів економічної діяльності (КВЕД).

Наступним етапом аудиту екологічної та соціальної діяльності підприємств є перевірка по суті. Даний етап містить наступні блоки:

1. Аудит установчих документів.
2. Аудит екологічної, соціальної та економічної політики;
3. Аудит облікової політики підприємства.
4. Аудит об'єктів соціальної та екологічної та соціальної діяльності підприємства (необоротних активів соціального та екологічного призначення (1-й клас рахунків бухгалтерського обліку, розділ 1, форми 1 "Баланс"), запасів для забезпечення соціальної та екологічної діяльності (2-й клас рахунків, форми 1 "Баланс"), грошові кошти та їх еквіваленти, призначені для забезпечення екологічної та соціальної діяльності (3-й клас рахунків, форми 1 "Баланс", форма 3 "Звіт про рух грошових коштів"), власний капітал та забезпечення соціальної та екологічної діяльності (4-й клас рахунків, форми 1 "Баланс", форма 4 "Звіт про власний капітал"), довгострокові зобов'язання за екологічними та соціальними процесами (5-й клас рахунків, форми 1 "Баланс"), короткострокові зобов'язання (6-й клас плану рахунків, форми 1 "Баланс"), екологічні та соціальні витрати (9-й клас рахунків, форма 2 "Звіт про фінансові результати"), екологічні та соціальні доходи та фінансові результати (7-й клас рахунків, форма 2 "Звіт про фінансові результати").

Основні процедури перевірки наведено в блок-схемі на рис. 4.

Екологічні об'єкти аудиту є складовими більш широких об'єктів аудиту: основні засоби соціального та екологічного призначення - частина всіх основних засобів підприємства, яке перевіряється, екологічні та соціальні витрати - входять до складу собівартості продукції та включаються до складу витрат періоду, соціальне та екологічні зобов'язання - частина всіх розрахунків з кредиторами та бюджетом. До об'єктів аудиту соціальної та екологічної діяльності підприємства застосовуються всі стандартні, добре відомі процедури перевірки в загальному порядку. В запропонованій методиці перевірки визначені особливі процедури перевірки, які проводяться на основі встановлених у договорі положень.

Запропоновану методику аудиту фінансової звітності, орієнтовану на стійкий розвиток підприємств, можна використовувати як при пооб'єктному аудиті, так і при циклічному підході до організації аудиторської перевірки. Для цього сегментуються цикли фінансово-господарської діяльності підприємства, визначаються операції господарського життя, пов'язані з екологічними аспектами діяльності.

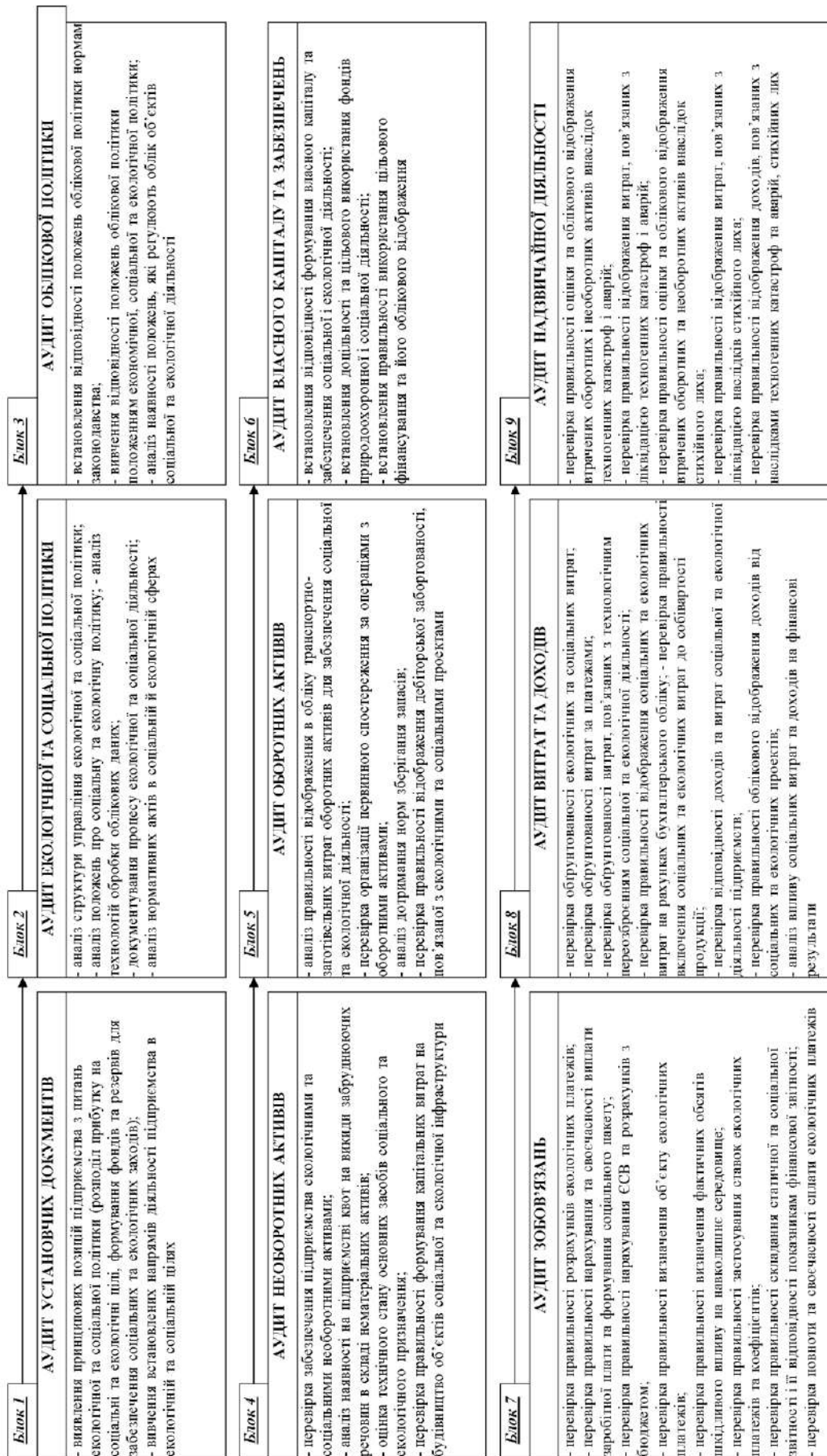


Рис. 4. Блок-схема аудиту соціальної та екологічної діяльності підприємства



Заключним та останнім етапом аудиту екологічної та соціальної діяльності є результативний, тобто формування аудиторської думки про стан діяльності підприємства. Так, важливою може бути наступна інформація, яку вважаємо за необхідне розкривати в висновку аудитора та пояснювальній записці до річної фінансової звітності:

1. *Обов'язкова інформація*: про наявність екологічних та соціальних аспектів у діяльності підприємства; припинення діяльності у зв'язку з її екологічною небезпекою або соціальними факторами.

2. *Додаткова інформація за екологічними та соціальними складовими бухгалтерського обліку* (оборотні та необоротні активи, фонди та забезпечення екологічної та соціальної діяльності, екологічні та соціальні зобов'язання, екологічні та соціальні витрати і доходи, фінансові результати від екологічної та соціальної діяльності, витрати та доходи надзвичайної діяльності).

3. *Додаткова інформація, що характеризує екологічний імідж компанії* (ступінь негативного впливу на навколишнє середовище, використання трудових ресурсів, характеристика екологічної та соціальної політики підприємства).

Таким чином, запропонована методика дозволяє отримати об'єктивну інформацію про екологічну складову фінансової звітності. У методиці наведена чітка послідовність прийомів проведення перевірки. Методика є універсальною для перевірки підприємств різної направленості.

## 6. Висновки

Аналізуючи сучасні тенденції економічного розвитку, зокрема підприємств, ми прийшли до висновку про необхідність трансформації теоретичних та практичних аспектів аудиту, адже результати роботи аудитора повинні відповідати сучасним запитам користувачів звітності. Інтереси користувачів стосуються як сьогодення, так і майбутнього стану підприємства, на що направлена концепція стійкого розвитку. Перевіряти дотримання принципу безперервності діяльності в осяжному майбутньому вимагають і стандарти аудиту. Діяльність підприємства в соціальному та екологічному напрямках повинні перевірятися з метою виявлення відхилення та прийняття відповідних управлінських рішень для забезпечення стійкого розвитку.

Відсутність методичного забезпечення аудиту з урахуванням екологічних аспектів діяльності спричиняє у аудиторів підвищені трудові витрати при перевірці діяльності підприємств з позиції соціального та екологічного ефекту, збільшує ризик невиявлення загроз припинення діяльності через екологічні та соціальні ризики, стримує підвищення якості перевірок. Крім того, не вирішеною є проблема забезпечення користувачів фінансової звітності достовірною інформацією про вплив екологічних та соціальних аспектів діяльності на фінансовий стан підприємств. З метою вирішення вказаної проблеми запропоновано підхід до аудиту фінансової звітності, орієнтованого на екологічні соціальні та економічні взаємозв'язки в господарському житті підприємства. Запропонований підхід передбачає послі-

довність перевірки економічних та соціальних складових діяльності підприємства: планування; перевірка по суті; результативний етап.

В межах кожного етапу розроблено комплекс процедур. Зокрема, планування передбачає застосування трьох етапів: попереднє ознайомлення з діяльністю підприємства (вивчення особливостей економічної діяльності, вплив соціальних та екологічних факторів на діяльність підприємства), вивчення на оцінку системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю (визначаються особливості облікового відображення об'єктів соціальної і екологічної діяльності та їх контролю), визначення рівня суттєвості впливу соціальних та екологічних чинників на результативність діяльності підприємства.

Удосконалено методику перевірки бухгалтерського обліку соціальної та екологічної діяльності на основі розробленої блок-схеми. Запропонована методика включає в себе 9 взаємопов'язаних блоків, які охоплюють аудит установчих документів на предмет наявності положень екологічної та соціальної політики, аудит соціальної та екологічної політики, аудит облікової політики на предмет закріплення положень з обліку об'єктів соціальної і екологічної діяльності та аудит окремих об'єктів бухгалтерського обліку і надзвичайної діяльності.

З метою представлення результатів аудиту для потреб різних користувачів запропоновано структуру пояснювальної записки до аудиторського висновку: *обов'язкова інформація* (про наявність екологічних та соціальних аспектів у діяльності підприємства; припинення діяльності у зв'язку з її екологічною небезпекою або соціальними факторами), *додаткова інформація за екологічними та соціальними складовими бухгалтерського обліку* (оборотні та необоротні активи, фонди та забезпечення екологічної та соціальної діяльності, екологічні та соціальні зобов'язання, екологічні та соціальні витрати і доходи, фінансові результати від екологічної та соціальної діяльності, витрати та доходи надзвичайної діяльності), *додаткова інформація, що характеризує екологічний імідж компанії* (ступінь негативного впливу на навколишнє середовище, використання трудових ресурсів, характеристика екологічної та соціальної політики підприємства).

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Басанцов І. В. Екологічний аудит в Україні: актуальність, проблемні питання та напрями удосконалення / І. В. Басанцов, О. С. Пантелейчук // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 38–46
2. Басанцов І. В. Екологічний аудит в Україні: актуальність, проблемні питання та напрями удосконалення / І. В. Басанцов, О. С. Пантелейчук // Механізм регулювання економіки, 2010. – № 1. – С. 38–46.
3. Борисова В. А. Екологічний аудит як механізм регулювання впливу на довкілля / В. А. Борисова // Держава та регіони. – 2002. – № 4.

4. Борисова В. А. Екологічний аудит як механізм регулювання впливу на довкілля / В. А. Борисова // Держава та регіони. – 2002. – № 4. – С. 44-49.
5. Галушкіна Т. П. Экономические инструменты экологического менеджмента: теория и практика : монографія / Т. П. Галушкіна. – Одеса : ИПРиЭЭИ НАН Украины, 2000. – 280 с.
6. Галушкіна Т. П. Організаційно-економічні засади впровадження екологічного аудиту у сфері поводження з твердими відходами / Т. П. Галушкіна, Н. О. Хижнякова // Эконом. инновации. – 2007. – Вип. 29. – С. 9–19.
7. Гетьман А. П. Правове регулювання екологічного аудиту в Україні / А. П. Гетьман, С. В. Размстаєв // Екологічний вісник. – 2002. – № 5-6.
8. Екологічний аудит : посібник з екологічного менеджменту та екологічного аудиту / [Шевчук В. Я., Саталкін Ю. М., Навроцький В. М. та ін.] – К.: Символ-Т, 1997. – 221 с.
9. Екологічний менеджмент та аудит рекреаційних територій (концептуальні засади та організаційний механізм): монографія / [під ред. д-р екон. наук Т. П. Галушкіної]. – Одеса : Вид-во ТОВ "ІНВАЦ", 2006. – 184 с.
10. Исследования „Эрнст энд Янг” в области бизнес-рисков 2009 – десять основных рисков для международного бизнеса. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Business\\_risk\\_report\\_2009\\_RU\\_/\\$FILE/Business\\_risk\\_report\\_2009\\_RU.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Business_risk_report_2009_RU_/$FILE/Business_risk_report_2009_RU.pdf).
11. Лебедевич С. І. Методологічні основи формування екологічного менеджменту і екоаудиту в лісо виробничому комплексі України : монографія / С. І. Лебедевич. – Львів : Камула, 2005. – 256 с.
12. Лимонова И. Экологический аудит / И. Лимонова // Охрана труда и социальное страхование. – 2000. – № 4. – С. 72–75.
13. Лукьянихин В. А. Формирование экологической политики в Украине / В. А. Лукьянихин // Вісник Сумського державного університету. – Серія Економіка. – 2002. – № 10(43). – С. 22–31.
14. Максимів Л. І. Екологічний аудит як інструмент менеджменту довкілля / Л. І. Максимів // Науковий вісник. – Львів : УкрДЛТУ, 2002. – Вип. 12.
15. Максимів Л. І. Механізм формування системи екологічного аудиту в Україні / Л. І. Максимів // Регіональна економіка. – 2004. – № 2. – С. 174-181.
16. Нуоффер Г. Экологический аудит на практике / Г. Нуоффер, Л. Ушарова // МЭМО. – 1997. – № 1. – С. 17.
17. Потравний І. Екологічний аудит: проблеми становлення і розвитку / І. Потравний // Бухгалтерський облік і аудит. – 1998. – № 1. – С. 41-44.
18. Садеков А. А. Механизмы эколого-экономического управления предприятием : монографія / А. А. Садеков. – Донецк, 2002. – 310 с.
19. Серов Г. П. Экологический аудит: проблемы становления / Г. П. Серов, С. Л. Байдаков // Экологическая экспертиза: обзорная информация. – 2000. – № 3. – С. 85–89.
20. Сидорчук В. Л. Развитие экологического аудита в сфере природопользования и охраны окружающей среды: теория, методы и практика / В. Л. Сидорчук. – М. : НИИ-Природа, РЭФИИ, 2002. – 458 с.
21. Чумак А. Н. Теоретические основы экологического аудита (Харьковский государственный экономический университет) / А. Н. Чумак. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті : <http://docs.google.com>. 2007. - С. 175–176.
22. Шматков Г. Г. Современное состояние и перспективы экологического аудита (Рубрика: ООО УкрЭкоАудит. – г. Днепропетровск) / Г. Г. Шматков, С. И. Гайдидей. – 2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті : <http://www.ukrecoaudit.com/>

## ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- АКОПОВА В. Г.** – асп. Донецького національного технічного університету
- АНАНЬЄВ О. М.** – к.е.н., доц. кафедри інформаційних систем у менеджменті Львівської комерційної академії
- БАРДИН І. І.** – асп. кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії
- БІЛИК В. М.** – к.е.н., доц. кафедри інформаційних систем у менеджменті Львівської комерційної академії
- БЛОНСЬКА В. І.** – к.е.н., проф. кафедри економіки підприємства Львівської комерційної академії
- БОДНАР Р. Д.** – доц., к.ф.-м.н., доц. кафедри економетрії та статистики Львівської комерційної академії
- БОДНАРЮК В. А.** – асист. кафедри економіки підприємства Львівської комерційної академії
- БОРЩ О. Л.** – асп. Львівської державної фінансової академії
- БРОХУН Н. С.** – к.е.н., ст. викл. кафедри обліку і аудиту Закарпатського державного університету
- БУЧКО І. Є.** – к.е.н., ст. викл. кафедри банківської справи Львівської комерційної академії
- ВАЖИНСЬКИЙ Ф. А.** – к.е.н., ст. наук. співроб. ІРД НАН України
- ГАВРИЛО П. П.** – к.е.н., доц. УНЦ КНТЕУ
- ГОЛУБКА С. М.** – к.е.н., доц. (Міністерство фінансів України)
- ГОМОНАЙ І. В.** – здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії.
- ГОНСЬКА М. Р.** – асист. кафедри менеджменту Львівської комерційної академії
- ГОНЧАРУК І. В.** – здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії
- ГОРАЛЬКО О. В.** – к.е.н., доц. кафедри фінансів Львівського державного університету внутрішніх справ
- ГОРІН І. І.** – асп. кафедри фінансів та кредиту Львівської комерційної академії
- ГРИМАК А. В.** – к.е.н., доц. кафедри теоретичної та прикладної економіки Львівського державного університету внутрішніх справ
- ГРУЩИНСЬКА Н. М.** – к.е.н., доц., ст. науковий співробітник відділу глобальних систем сучасної цивілізації Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України
- ДАВИДЮК Т. В.** – проф. кафедри бухгалтерського обліку Житомирського державного технологічного університету
- ДЕМ'ЯНЧУК Ю. І.** – асп. кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії
- ДЕМЧИШИН М. Я.** – к.е.н., доц. кафедри економетрії та статистики Львівської комерційної академії
- ДРАБОВСЬКИЙ А. Г.** – к.е.н., доц., здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії
- ДУБОВОЙ О. Ф.** – здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії
- ДЯДІН А. С.** – асп. Харківського державного університету харчування та торгівлі
- ЄВДОКИМОВ В. В.** – д.е.н., доц., проф. кафедри бухгалтерського обліку, проректор з науково-педагогічної роботи та соціального розвитку Житомирського державного технологічного університету

**ЗАХАРЧУК Ю. В.** – асп. кафедри фінансів Львівської комерційної академії  
**ІВАНОЧКО С. С.** – асп. кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії.  
**ІВАНЧЕНКО Г. В.** – асп. кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії  
**ІЛЬЧИШИН С. М.** – здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії  
**КИРИЛЮК Є. М.** – к.е.н., доц., докторант кафедри політичної економії обліково-економічних факультетів Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана  
**КИРПАТЕНКО В. М.** – к.е.н., доц. кафедри банківської справи Львівської комерційної академії  
**КОВЕРСЬКИЙ М.** – доктор економіки факультету менеджменту і управління (Вища школа менеджменту і управління в м. Замость, Польща )  
**КОЛЯНКО О. В.** – к.е.н., доц. кафедри менеджменту Львівської комерційної академії  
**КОРЯГІН М. В.** – к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії  
**КОСТАК З. Р.** – к.е.н., асист. кафедри банківської справи Львівської комерційної академії  
**КОСТЕНКО А. В.** – к.ф.-м.н., доц. кафедри програмних засобів інформатики Львівської комерційної академії  
**КОСТИРКО В. С.** – к.ф.-м.н., доц. кафедри програмних засобів інформатики Львівської комерційної академії  
**КОТ О. В.** – к.е.н., доц. Харківського державного університету харчування та торгівлі  
**КОЦУПЕЙ В. М.** – к.е.н., доц. кафедри менеджменту Львівської комерційної академії  
**КОШКАРОВ В. С.** – здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії  
**КОШКАРОВ С. А.** – доц., директор Чернівецького кооперативного коледжу  
**КУЛЕШІР В. В.** – здобувач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету ім. І. Франка  
**КУЛІЙ-ДЕМ'ЯНЮК Ю. В.** – асп. кафедри економіки підприємств і соціально-трудоових відносин Подільського державного аграрно-технічного університету  
**КУНДИРЕВИЧ В. П.** – здобувач кафедри міжнародного менеджменту Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана  
**ЛАГОВСЬКА О. А.** – викл. кафедри бухгалтерського обліку Житомирського державного технологічного університету  
**ЛЕГЕНЧУК С. Ф.** – к.е.н., доц., в.о. зав. кафедри аналізу і статистики Житомирського державного технологічного університету  
**МАКАРОВ Б. А.** – начальник відділу сертифікації систем якості Донецького науково-виробничого центру стандартизації, метрології та сертифікації  
**Макарук Ф. Ф.** – ст. викл. кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії  
**МАРЦЕНЮК Р. А.** – асп. кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії  
**МАЦЕРА С. М.** – асп. кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії  
**МЕЛЬНИКОВ А. М.** – к.т.н., доц. Національного гірничого університету  
**МИРОНОВ Ю. Б.** – ст. викл. кафедри менеджменту Львівської комерційної академії  
**МІЗЮК Б. М.** – д.е.н., проф., зав. кафедри інформаційних систем у менеджменті Львівської комерційної академії  
**МОСКВА М. Г.** – к.е.н., асист. кафедри історії України та економічної теорії Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С. З. Гжицького  
**НАКОНЕЧНИЙ Б. В.** – ст. викл. кафедри менеджменту, маркетингу та підприємництва Дрогобицького державного педагогічного університету ім. І. Франка  
**ОДРЕХІВСЬКИЙ М. В.** – д.е.н., доц., зав. кафедри економічної кібернетики та інноватики Дрогобицького державного педагогічного університету ім. І. Франка

**ОЗЕРАН А. В.** – к.е.н, доц., докторант Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана

**ОЗЕРАН Н. М.** – викл. Львівського кооперативного коледжу економіки і права

**ОХРАМОВИЧ О. Р.** – д.е.н., доц кафедри бухгалтерського обліку Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана

**ПЕРЕПЬОЛКІНА О. О.** – к.е.н., доц. кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії

**ПОПІТІЧ Т. В.** – асист. кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії

**ПРИЦЮК Л. А.** – асп. кафедри комерційної діяльності та підприємництва Львівської комерційної академії

**РУТАР Т. С.** – здобувач кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії

**САЮК Б. О.** – ст. викл. кафедри правознавства ННІ менеджменту адміністрування та права Вінницького національного аграрного університету

**СВІНЦОВ О. М.** – д.е.н., доц., зав. кафедри менеджменту, маркетингу та підприємництва Дрогобицького державного педагогічного університету ім. І.Франка

**СЕДЛИК О. В.** – асп. кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії

**СКІРКА Н. Я.** – к.е.н., ст. викл. кафедри менеджменту, маркетингу та підприємництва Дрогобицького державного педагогічного університету ім. І.Франка

**СКЛЯР І. Д.** – к.е.н., доц. кафедри фінансів Сумського державного університету

**СОБКО Н. Б.** – асп. Національного гірничого університету

**СОПКО В. В.** – д.е.н., проф., зав. кафедри обліку, аналізу і аудиту Університету економіки та права «КРОК»

**СТЕЦИК А. Р.** – здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії

**СТЕЦІВ Ю. А.** – асп. кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії

**ТАНЧАК Я. А.** – асп. Львівської державної фінансової академії

**ТИМОФЄЄНКО Л. П.** – здобувач кафедри фінансів та банківської справи Дніпропетровського університету ім. А. Нобеля

**ТОЛОПКА Н. Б.** – асп. кафедри економіки підприємства Львівської комерційної академії

**ТРУТ О. О.** – к. е. н., доц. кафедри менеджменту Львівської комерційної академії

**ФЕДОРЧУК О. М.** – к.е.н., доц. кафедри агробізнесу та права Херсонського державного аграрного університету

**ЦВАЙГ Х. І.** – к.е.н., доц. кафедри теоретичної та прикладної економіки Львівського державного університету внутрішніх справ

**ЦИГАН Р. М.** – ст. викл. кафедри обліку, аналізу і аудиту Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського

**ЧАБАНЮК О. М.** – к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії

**ШКОДКІНА Ю. М.** – асп., асист. кафедри фінансів Сумського державного університету

**ШПАКОВСЬКИЙ А. О.** – асп. кафедри банківської справи Львівської комерційної академії

**ШТАЛЬ Т. В.** – к.е.н., доц., докторант Харківського державного університету харчування та торгівлі

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК  
ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

Випуск 38

*Літературний редактор – Муранець Т. В.*

*Коректор – Кашуба М. І.*

*Комп'ютерний макет видавництва  
Львівської комерційної академії*

Підписано до друку 30.12.2011 р.

Формат 60x84/8. Папір офсетний.

Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.

42,75 др. арк. 39,95 ум. др. арк. 34,03 облік. видавн. арк.

Тираж 500 прим. Зам 310.

---

Віддруковано в друк. видавництва Львівської комерційної академії  
79011, м. Львів, вул. У. Самчука, 6. Тел. 276-07-75. e-mail drook@iac.lviv.ua  
Свідоцтво Держкомітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України  
серія ДК № 246 від 16.11.2000 р.