

# **ВІСНИК**

## **ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ**

Збірник наукових праць

**СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА**

**ВИПУСК 45**

**ЛЬВІВ  
ЛЬВІВСЬКА КОМЕРЦІЙНА АКАДЕМІЯ  
2014**

Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол.: Башнянин Г. І., Куцик П. О., Шевчук В. О. та ін.]. — Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2014. — Вип. 45. — 164 с. — (Серія економічна).

**Збірник наукових праць  
Випуск 45**

*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 № 4 від 28 листопада 2014 року*

**Редакційна колегія**

**Башнянин Г. І.**, д.е.н., проф. (головний редактор);  
**Куцик П. О.**, к.е.н, проф.;  
**Шевчук В. О.**, д.е.н., проф. (заступник головного редактора);  
**Ільчук О. О.**, к.е.н., (відповідальний секретар);  
**Апопій В. В.**, д.е.н., проф.;  
**Вовчак О. Д.**, д.е.н., проф.;  
**Дайновський Ю. А.**, д.е.н., проф.;  
**Єлейко В. І.**, д.е.н., проф.;  
**Ковалик Н. В.**, к. філол. н., доц.;  
**Мізюк Б. М.**, д.е.н., проф.;  
**Мокій А. І.**, д.е.н., проф.;  
**Редченко К. І.**, д.е.н., проф.

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

# ЗМІСТ

## 1. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

*Бойко В. С.*

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ НА ОСНОВІ СТАБІЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ.....	6
--	---

*Романовська Ю. Я., Голуб А. С.*

ОПОДАТКУВАННЯ НПФ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНОГО ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК УКРАЇНИ.....	10
---	----

## 2. ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЗАОЩАДЖЕННЯ

*Угоднікова О. І., Сидора А. С.*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВОГО ЕЛЕМЕНТУ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ.....	14
---	----

## 3. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

*Рудковський О. В.*

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ БЕЗПЕКОЮ ШЛЯХОМ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ ТА ЗНЯТТЯ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ.....	18
---	----

## 4. КООПЕРАТИВНЕ БУДІВНИЦТВО

*Манжура А. В.*

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ТЕОРІЯ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДОСЛІДЖЕННЯ КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН.....	22
--	----

## 5. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА

*Білявський В. М.*

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ДИСПЕТЧЕРИЗАЦІЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	27
---	----

*Левіцький В. В.*

ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	33
---	----

*Мельниченко О. В., Самородов Б. В.*

БІЗНЕС ОРІЄНТАЦІЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ.....	38
--	----

*Педченко Н. С.*

КВАЛІМЕТРІЯ ПРИ ОЦІНЮВАННІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА...	46
---	----

## 6. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЙ

*Колянко О. В.*

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	50
--	----

*Белік В. Д.*

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	54
---	----

## 7. ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

*Машико К. С., Удод Г. С.*

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ВПЛИВУ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ-РЕЦИПІЄНТА.....	58
--	----

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

<i>Душко З. О.</i> ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ.....	62
<i>Зубчик С. М.</i> ЗАСТОСУВАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР У ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОМУ КОНТРОЛІ ХЛБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	66
<i>Сарахман О. М., Дугіна І. В.</i> ВНУТРІШНІЙ АУДИТ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ.....	72

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

<i>Білявська Ю. В.</i> ФОРМУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	76
<i>Вихопень Л. П.</i> ХАРАКТЕРИСТИКА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ М'ЯСНОГО СКОТАРСТВА.....	81
<i>Гальків Л. І., Демчишин М. Я.</i> СТАТИСТИЧНІ ОЦІНКИ РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБОРОТУ УКРАЇНИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ ЗРІЗ.....	85

## **10. ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

<i>Мізюк Б. М., Гонський М. Д.</i> СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ФУНКЦІЄЮ В РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖАХ.....	91
<i>Куцик П. О., Гереза Г. Ф.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	96

## **11. БАНКІВСЬКА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

<i>Андрушків І. П.</i> СУЧАСНИЙ СТАН СТРАХОВОГО РИНКУ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ.....	103
<i>Бучко І. Є.</i> СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕНТНИМ РИЗИКОМ.....	107
<i>Вареник В. А.</i> ПРОГНОЗУВАННЯ ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	111
<i>Голобородько Ю. О.</i> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНДИКАТОРІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ.....	116
<i>Костак З. Р.</i> ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ.....	121
<i>Мосціховський Ю. І.</i> ЕФЕКТИВНІСТЬ КРЕДИТНИХ ВКЛАДЕНЬ БАНКІВ У РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ.....	125
<i>Самура Ю. О.</i> МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ.....	130

<i>Угнівенко Р. Р.</i>	
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ ТА ПОСЛУГ.....	136
<i>Чікіта І. Б.</i>	
ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВУ НА БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ.....	141
	***
<i>Solińska M.</i>	
EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA SYSTEMÓW WYTWARZANIA ENERGII ELEKTRYCZNEJ WYKORZYSTUJĄCYCH ENERGIĘ PROMIENIOWANIA SŁONECZNEGO.....	148
<i>Барна М. Ю., Сирветник-Царій В.В.</i>	
ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КООПЕРАТИВНОЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	159
<b>ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....</b>	<b>163</b>

# 1. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

УДК 336.341:338.24:336.77

Бойко В. С.

## МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ НА ОСНОВІ СТАБІЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

*Анотація.* Охарактеризовано механізм державного управління сталим економічним розвитком і визначено його як сукупність способів та інструментів впливу держави на кількісні та якісні пропорції в національній економіці з метою забезпечення довгострокового розширеного відтворення.

Проаналізовано основні завдання формування фінансових відносин в Україні: забезпечення оптимального розподілу та перерозподілу суспільного продукту; мобілізація та акумулювання фінансових ресурсів на кожному з рівнів фінансових відносин.

**Ключові слова:** кредитні відносини, стабілізація фінансових відносин, сталий економічний розвиток

Войко V.

## STATE MANAGEMENT MECHANISM OF STABLE ECONOMIC DEVELOPMENT ON THE BASIS OF CREDIT RELATION STABILIZATION IN UKRAINE

*Summary.* The state management mechanism of stable economic development is characterized and it is defined as a set of methods and tools of state influence on qualitative and quantitative proportion in the national economy in order to ensure long-term expanded reproduction.

The basic tasks of forming financial relations in Ukraine are analyzed: ensuring the optimum distribution and redistribution of a social product, mobilization and accumulation of financial resources at each level of financial relations.

**Keywords:** credit relations, stabilization of financial relations, stable economic development

### 1. Вступ

На сьогодні в Україні склалася важка фінансова і макроекономічна ситуація. Головними ланками кредитних відносин в Україні є банки та кредитні установи, що мають ліцензію Національного банку України, які одночасно є покупцями і продавцями тимчасово вільних коштів.

Як аргументовано Т. В. Черничко [2, с. 84-87], вагоме місце в рамках організаційно-економічних відносин належить фінансовим та кредитним відносинам. Світова фінансова криза 2008-2009рр. ще раз наглядно продемонструвала, що жодна країна не застрахована від ризиків, які пов'язані з нестабільністю цих відносин. Проте найбільш вразливими від таких ризиків є країни з транзитною економікою, в тому числі й Україна.

У даній статті поставлено за мету обґрунтування теоретико-методологічних засад формування ефективного механізму державного управління сталим економічним розвитком на основі стабілізації кредитних відносин в Україні.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Актуальність і висока теоретична і практична значущість даної проблеми є причиною уваги вчених й економістів до її вирішення. Проблемам забезпечення макроекономічної рівноваги, економічного зростання, державного управління економічним

розвитком в умовах транзитної економіки присвячено праці вітчизняних і зарубіжних вчених, серед них: Абалкіна Л., Башнянина Г., Борщука Є, Бузгаліна А., Гальчинського А., Геєця В., Долішнього, Дорогунцова С., Мочерного С., Черничко Т. В., Шевчука В.О. та ін.

Серед західних економістів, які є авторами даного дослідження, особливу увагу приділено загальному результату робіт, авторами яких є Дж. М. Кейнс, М. Фрідман, Ф. Модільяні, В. Леонтьєв, Р. Солоу, П. Самуельсон, Т. Шульц, Е. Хансен, Ф. Мішкін, Р. Дорнбуш, С.Хьюс та ін.

Проаналізовані дослідження не об'єднані єдиними методологічними підходами, практично поза увагою залишаються питання, пов'язані з необхідністю розробки теоретико-методологічних основ державного управління сталим економічним розвитком.

Черничко Т. В. було запропоновано у своїй дисертаційній роботі теоретичне узагальнення і нове вирішення важливої наукової проблеми – формування механізму державного управління сталим економічним розвитком на основі стабілізації фінансових і кредитних відносин.

## 2. Теоретичні принципи стабільності кредитних відносин

Дослідження обсягу та змісту поняття «економічний розвиток» дозволило визначити його як сутнісні (радикальні) зміни в сукупності відносин, пов'язаних з виробництвом, розподілом, обміном та споживанням матеріальних благ, послуг та доходів, які є причиною зміни основних макроекономічних показників, структурної перебудови та структурних зрушень в економіці країни, поліпшення умов та якості життя населення [7, с.21-29].

Економічні відносини — відносини, що об'єктивно складаються між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання засобів і результатів праці [1].

Економічні відносини є узагальненою, цілісною та структурно врегульованою системою, яка постійно перебуває в процесі руху, розвитку. При цьому економічні відносини спроможні виступити як рушійна сила економічного розвитку або гальмувати його [10, с.111-116].

Відносини, пов'язані з розподілом, обміном та споживанням, шляхом впливу на відносини виробництва або стимулюють, або стримують економічний розвиток [8, с.96-99].

Фінансові відносини формуються в процесі розподілу результатів суспільного виробництва між суб'єктами економічної діяльності та за цільовим призначенням. Кредитні відносини пов'язані з перерозподілом тимчасово вільних фінансових ресурсів суб'єктів економічної діяльності з метою їх подальшої участі в процесі суспільного виробництва. На підставі використання таких філософських категорій, як «ціле» та «частка», можна визначити фінансові та кредитні відносини як частку грошових відносин. Це означає, що не всі грошові відно-

сини є фінансовими або кредитними, але всі фінансові та кредитні відносини грошові. Кредитні відносини є частиною фінансових, проте далеко не всі фінансові відносини можна визначити як кредитні [9, с.309-313; 4, с.392-396].

У 2014 рік банки увійшли з хорошим рівнем ліквідності. Цей висновок підтверджений відразу декількома показниками по системі. По-перше, в новий рік банки увійшли із залишками на коррахунках і транзитних рахунках в розмірі 36,7 млрд грн. У період з 2 по 22 січня залишки на коррахунках і транзитних рахунках коливалися біля позначки в 30 млрд грн, що помітно вище середньоденного залишку за підсумками 2013 року. Такий стан справ вказував на хороший рівень забезпеченості банківської системи ліквідними коштами. Для порівняння, в лютому 2009 року, на який припадав пік банківської кризи, залишки на коррахунках коливалися в діапазоні від 0,3 до 18,6 млрд грн. Якщо порівнювати поточну ситуацію в банківському секторі з 2009 роком, то можна відзначити, що зараз відсутні головні складові кризи: істотна девальвація гривні (більш ніж на 50%) і великі обсяги валютних кредитів населенню і компаніям, які не мають валютної виручки (рис.1).

## 3. Оптимістичний і песимістичний сценарій механізму державного управління сталим економічним розвитком на основі стабілізації кредитних відносин в Україні

Інформаційно-аналітичний портал Inpress.ua не втомлюється підбивати підсумки минулого року: цього разу даний портал звернувся за допомогою до відомих і авторитетних українських економістів, яких попросили взяти участь у невеликому опитуванні. Теми, які їх цікавили, доволі банальні,

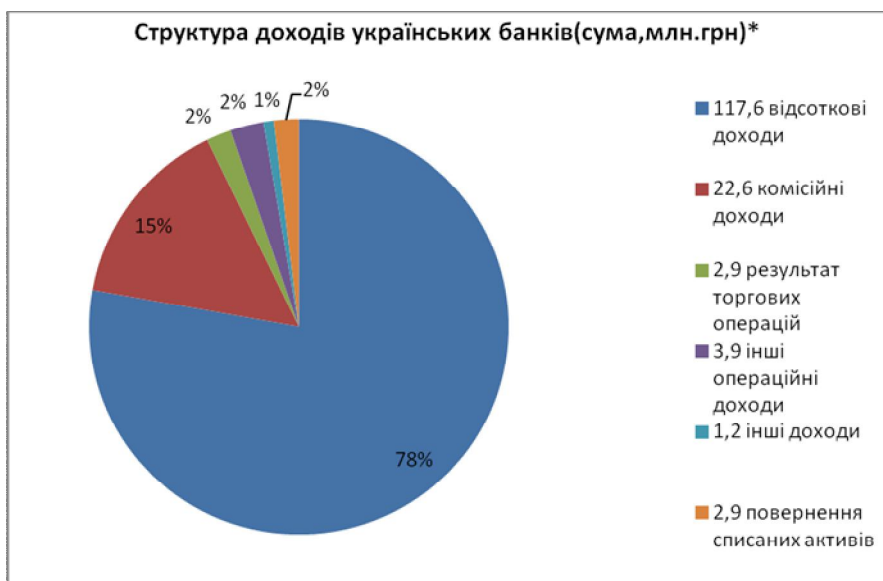


Рис.1 Структура доходів українських банків

\*- стан на 1 грудня 2013р. Загальний дохід =151,1 млн.грн

Чистий прибуток (збиток) =2.4.млн.грн

Джерело : НБУ

проте саме вони відображають головні аспекти та проблеми економічного розвитку України, плавно перетікають з 2013-го в 2014 рік.

У даному соціальному опитуванні брало участь 30 провідних українських економістів і лише п'ять питань від редакції Inpress. Перше питання до експертів, звичайно ж, стосувалось зростання валового внутрішнього продукту України в 2013 році. Скільки заробить країна в 2014-му і чи буде економіка нарощувати обороти? На цей рахунок існує чи не незліченна кількість думок: хтось вважає, що Україна в 2014 році знову загальмується на позначці нульового зростання, хтось прорікає справжній економічний бум, а хтось наполягає і зовсім на найбільш песимістичних сценаріях.

Однак їхнє опитування досить чітко продемонструвало, що абсолютна більшість наших респондентів — 50 % — все-таки висловлюють помірний оптимізм і вважають, що 2014 наша країна закінчить з ростом ВВП від 1 до 3%. При цьому на частку песимістів, які вважають, що в 2014-му ВВП України і зовсім скоротиться, довелося 13 % всіх голосів, а 7 % опитаних виявилися налаштовані на диво оптимістично, висловивши думку, що країна продемонструє небувалий для останніх років зростання понад 3 %.

Також примітно, що істотна частина експертів, а саме 17 %, відмовилися демонструвати свої щоденного віщуна можливості і обрали варіант "важко відповісти". Це свідчить про наявність частки якоїсь невизначеності, ця невизначеність в українській економіці прослідковується в останні два десятиріччя.

ВВП — це, безумовно, надзвичайно важливий показник, проте його ще треба якось заробити. Саме тому наступний пункт їхнього опитування стосувався двигунів української економіки, тобто тих галузей господарства, які в подальшому будуть найбільш важливими для нашої країни.

У цьому плані наші експерти висловили практично тотальну однаковість, назвавши найважливішою галуззю української економіки агропромисловий комплекс. На користь АПК, який і справді в 2013 році побив чи не всі рекорди виробничої та експортної результативності, висловилося 87% наших респондентів, абсолютна перемога! Однак також відчутну кількість голосів (у цьому пункті можна було вибрати кілька варіантів, а також висловити свої міркування на цей рахунок) набрала і сфера ІТ-технологій, за яку проголосувало 65% опитаних економістів.

Що ж, такий результат не дивний: українська економіка на даний момент має яскраво виражений сировинний характер, що в наше століття інновацій не виглядає надто вже перспективно. Водночас саме ІТ-індустрія є чи не єдиним високотехнологічним "променем світла", який дозволяє з певним оптимізмом дивитися в майбутнє вітчизняної економіки. Роль інформаційних технологій розуміють і у вищому керівництві країни, звільнивши ІТ-компанії від більшої частини податкового вантажу. Як результат, річний обсяг експорту програмної продукції та послуг досяг після реформи опо-

даткування близько 1 млрд дол і за прогнозами буде зростати на 20 % щорічно.

Втім, сферам АПК та ІТ вже не вперше знаходиться на перших рядках різноманітних рейтингів «ефективності та перспективності», проте є галузі, які серйозно здали свої позиції в цьому плані. Так, традиційний локомотив української економіки — металургія — найбільш важливою галуззю визнали всього 23% наших експертів. Для визнаного лідера, який завжди вважався одним з головних конкурентних переваг країни, це, відверто кажучи, зовсім незначний показник.

Тим часом наші експерти аж ніяк не обмежилися трьома перерахованими галузями, назвавши в числі найбільш перспективних для України також туризм, фармацевтику, авіа- і суднобудування, аерокосмічну галузь, енергетику, машинобудування, а також біотехнології. Безумовно, всі ці галузі є надзвичайно перспективними, проте без підтримки держави про їх швидкий та ефективний розвиток не варто навіть мріяти. Тому в 2014 році залишається сподіватися тільки на наявність хоча б крихти здорового глузду і стратегічного мислення в діях керівництва країни.

Думка про те, що кризові явища — це характерна риса не тільки української, а й загальносвітової економіки, вже давно не викликає особливих суперечок і сперечань. Світова криза, схоже, все ще не затихла з часів колосального падіння 2008 року, проте всесвітня економіка на даний момент демонструє хоч і помірне, але все ж зростання. Правда, апокаліптичних прогнозів щодо загального глобального краху і повернення мало не до первісного ладу вистачає і зараз.

Як виявилось, абсолютна більшість економістів з даного опитування абсолютно не поділяють песимістичних прогнозів щодо нового всесвітнього економічного потрясіння. 73% респондентів впевнені, що принаймні в 2014 році нова глобальна криза малоімовірна. Більш категорично висловилися 17% фахівців, які вважають, що кризи не буде однозначно. При цьому 10% експертів — не так вже й мало — висловили думку, що криза найближчим часом все-таки буде: 5% з них відповіли «швидше так», а ще 5% — «точно так».

В цілому багато «песимісти» висловилися за те, що криза і зовсім не припинялась ще з 2008 року і з часом буде тільки збільшуватися. Найбільш радикальні економісти вважають, що світову економіку буде лихоманити ще близько 20 років. Вельми цікавим виглядає також думка, що цього разу нова хвиля «фінансового цунамі» сформується не в середовищі традиційних лідерів світової економіки, а в країнах, що розвиваються, таких як Індія, Індонезія або Бразилія.

#### 4. Висновки

Механізм державного управління сталим економічним розвитком визначено як сукупність способів та інструментів впливу держави на кількісні та якісні пропорції в національній економіці з метою забезпечення довгострокового розширеного відтворення. Одним з вагомих чинників стимулю-



вання економічного розвитку є стабілізація фінансово-кредитних відносин — комплекс параметрів, чинників та заходів, спрямованих на досягнення оптимального стану рівноваги на ринках фінансових і кредитних ресурсів [8, с.96-99; 10, с.111-116].

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Википедия: свободная энциклопедия // <http://ru.wikipedia.org>.

2. Черничко Т. В. Застосування інструментів економічної політики з метою стимулювання економічного зростання в Україні / Т. В. Черничко, С. Ф. Черничко // *Наук. вісн. Ужгород. нац. ун-ту.-Ужгород*, 2002. Вип. 11. — С. 84-87. — (Сер. «Економіка»).

3. Черничко Т. В. Роль державних витрат в стимулюванні економічного розвитку / Черничко Т. В. // *Наук. вісн.: зб. наук.-техн. пр. — Львів: УкрДЛТУ.* — 2005. — Вип. 15.2. — С. 125-130.

4. Черничко Т. В. Оптимізація механізму державного регулювання економіки України / Черничко Т. В. // *Університетські наукові записки. — Хмельницький*, 2006. — №3-4(19-20). — С. 392-396.

5. Черничко Т. В. Основні канали української моделі монетарного трансмісійного механізму // *Наук. вісн. Нац. Лісотехн. Ун-ту України: зб. наук. — техн. пр. — Львів:НЛТУ України.* — 2008. — Вип. 18.1. — С. 211-216.

6. Черничко Т. В. Особливості каналу процентної ставки української моделі трансмісійного механізму / Черничко Т. В. // *Економічний простір: зб. наук. пр. — №28/1.* — Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. — С. 72-76.

7. Черничко Т. В. Теоретичні аспекти формування понять «розвиток економічної системи», «економічний прогрес», «економічний розвиток» та «економічне зростання» / Черничко Т. В. // *Наук. вісн. Чернів. торговельно-екон. ін.-ту КНТЕУ.* — Чернівці: Книги-XXI, 2009. — Вип. IX. — С. 21-29. — (Економічні науки).

8. Черничко Т. В. Аналіз причинно-наслідкової залежності між стабілізацією фінансово-кредитних відносин та динамікою економічного розвитку країни / Черничко Т. В. // *Економічний аналіз: зб. наук. пр. каф. екон. Аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту.* — Тернопіль: ТНЕУ. — 2009, Вип.4. — С. 96-99.

9. Черничко Т. В. Теоретичні аспекти дослідження змісту стабілізації фінансово-кредитних відносин / Черничко Т. В. // *Вісн. Чернів. торговельно-економ. ін.-ту КНТЕУ.* — Чернівці: ЧТЕІ КНЕУ, 2010. — Вип. IV(40). — С. 309-313. — (Економічні науки).

10. Черничко Т. В. Сутність економічних відносин в контексті дослідження економічного розвитку / Т. В. Черничко // *Економічний простір: збірник наукових праць.* 2010. — № 44/1. — С. 111-116.

11. Черничко Т. В. Аналізування фінансових відносин в Україні на стадії формування кінцевих доходів інституційних секторів // *Інноваційна економіка : Всеукр. наук.-вироб. журнал.* — №3 (22). — Тернопіль: СМП «Тайп», 2011. — С. 225-229.

12. [www. Inpress.ua](http://www.Inpress.ua).

## ОПОДАТКУВАННЯ НПФ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНОГО ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК УКРАЇНИ

***Анотація.** Визначена доцільність сприяння держави розвитку НПФ як підґрунтя соціального впливу на українське суспільство. Доведено використання податків як основних регуляторів діяльності НПФ, що безпосередньо впливає на соціально-економічний розвиток України. Обґрунтовано використання пільгового оподаткування для прискорення перерозподілу пенсійного забезпечення між державою та громадянами.*

**Ключові слова:** податки, оподаткування, соціальний розвиток, недержавні пенсійні фонди, пенсійні відносини

*Romanovska Yu., Holub A.*

## NSPF (NON-STATE PENSION FUND) TAXATION AS A TOOL OF SOCIAL INFLUENCE ON UKRAINE'S DEVELOPMENT

***Summary.** The expediency of state's assistance in the development of NSPF as the grounds of social influence on the Ukrainian society is defined. The use of taxes as basic regulators of NSPF activity, which directly influences Ukraine's social and economic development, is proved. The use of preferential taxation for the acceleration of pension system redistribution between the state and citizens is grounded.*

**Keywords:** taxes, taxation, social development, non-state pension funds, pension relations

### 1. Вступ

Становлення та розвиток будь-якої держави ґрунтується на засадах соціально-економічної політики, зокрема на тих методах і заходах, які створюються суб'єктами ринку в процесі реалізації як стратегічних, так і тактичних планів [4, с. 64]. Проте впровадження відповідної політики в дію має спиратися на фактори, які виступають домінуючим критерієм соціального розвитку країни. Кожна з держав стоїть перед вибором побудови власної моделі розвитку, тобто такого протистояння між [5, с. 25]: колективною чи індивідуальною відповідальністю суб'єктів ринку за соціальний добробут; обов'язковою чи добровільною участю в соціальних програмах; вертикальним чи горизонтальним перерозподілом доходів; прерогативою оподаткування доходів від праці чи капіталу; обов'язками працівника чи роботодавця здійснювати відрахування із заробітної плати; місцевим чи національним рівнем надання соціальних гарантій.

В Україні триває пенсійна реформа, що стартувала з прийняттям Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» (№1058-IV) [2] та «Про недержавне пенсійне забезпечення» (№1057-IV) у липні 2003 року [3]. Нова пенсійна система складається з трьох рівнів та крім модифікованої солідарної системи загальнообов'язкового пенсійного страхування включає також обов'язкову накопичувальну складову (2-й рівень) та недержавне пенсійне забезпечення (3-й рівень). Для стимулювання розвитку ринку недержавного пенсійного забезпечення уряди багатьох країн світу

використовують специфічну систему оподаткування.

Одним з інструментів реалізації соціального розвитку держави є податки. На підставі них забезпечується процес стабілізації економіки. Податки використовуються як інструмент регулювання відтворювального процесу та соціального добробуту суспільства [4, с. 67]. Отже, податкові збори є одним із елементів системи оподаткування, вони визначають, по-перше, яку частку ВВП (валового внутрішнього продукту) за допомогою податків вилучити до бюджету, по-друге, як ця частка має розподілятися між окремими платниками податків, між окремими територіями, між соціальними верствами населення. На жаль, у світі не існує єдиного «золотого правила оподаткування», тобто певної ставки (норми) податків та зборів на отримані доходи фізичними та юридичними особами, або прийнятної межі внесків чи податків на обов'язкове державне соціальне страхування, що дозволило б забезпечити соціальну стабільність у державі.

В Україні соціальний розвиток ґрунтується на засадах державного пенсійного страхування, головну роль в якому відводиться пенсійному фонду. Тому актуальним завданням на сьогодні є стимулювання розвитку недержавного страхування, а податки виступають тими межами, в яких можливо направляти розвиток відповідних структур.

### 2. Аналіз основних літературних джерел

Проблемам розвитку недержавних пенсійних фондів приділялось уваги багатьма авторами, серед

яких необхідно визначити такі, як О. Балакірева [4], В. Воскобойніков [5], О. Ярош [14], Ю.С. Конопліна [8; 9], Т. В. Калінеску [7], І.І. Приймак [13] та іншими [6; 10; 12]. Праці зазначених науковців послугували фундаментом для дослідження інструментів регулювання соціального спрямування інститутів недержавного пенсійного страхування. Тому метою статті є обґрунтування доцільності використання податків як провідних регуляторів розвитку недержавних пенсійних фондів щодо їх соціального впливу на розвиток суспільства.

### 3. Теоретичний коментар

Загалом переважають такі чотири джерела фінансування соціального страхування як підґрунтя соціального розвитку держави [8, с. 67]: певний відсоток від застрахованих заробітків, що сплачується працівниками; відсоток від застрахованого фонду заробітної плати, що сплачується роботодавцем; державна участь завдяки загальним або спеціальним податкам; інші надходження (наприклад, шляхом продажу державної власності, державних боргових запозичень, доходу від інвестування надлишкових страхових коштів тощо).

Таким чином, на основі певних відрахувань працівників і роботодавців можливо реалізувати саме систему недержавного пенсійного забезпечення. Потреба впровадження системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні зумовлена [10, с. 35]:

1) незбалансованістю солідарної системи, недоліками якої є: дефіцит коштів на виплати пенсій, що здійснюються за кошти державного бюджету; високий рівень демографічного навантаження на працездатне населення; пільги зі сплати внесків у солідарну систему загальнообов'язкового пенсійного страхування у значній частини працюючих;

2) посиленням мотивації людей до отримання результатів від продуктивної праці, які гарантують їм матеріальну забезпеченість після закінчення трудової діяльності; 3) поширенням тіньової зайнятості; 4) масштабною трудовою міграцією; 5) обмеженістю бюджетних ресурсів для задоволення соціальних потреб і, як наслідок, – зменшенням ролі держави в забезпеченні соціальних гарантій населення.

Можна виокремити три режими оподаткування недержавних пенсійних схем [12, с. 46]:

1. Звільнення – звільнення – оподаткування.
2. Звільнення – оподаткування – оподаткування.
3. Оподаткування – звільнення – звільнення.

Зокрема для забезпечення здійснення першого етапу є участь у цій системі роботодавців. Важливим чинником для участі роботодавців у недержавних пенсійних фондах є також надання податкових пільг. Тепер до складу валових витрат кожного звітного податкового періоду роботодавця – платника податків може бути віднесена сума добровільних пенсійних внесків, здійснених ним за свої кошти до недержавних пенсійних фондів на користь його працівників, але не більше чотирьох відсотків оподаткованого прибутку попереднього звітного періоду. Звичайно такі чинники, як здійснення самофінансування власної пенсії, зняття навантаження з державної пенсійної системи та залучення

довготермінових фінансових ресурсів в економіку, є досить важливими, але, з іншого боку, мають бути також податкові надходження до бюджету країни. Тому встановлюють лімітну суму внесків до недержавних пенсійних фондів: сума таких внесків не може перевищувати 15 % від нарахованої заробітної плати кожного працівника за рік, а також граничного розміру податкової соціальної пільги. На ті суми, які відраховують у недержавний пенсійний фонд, не нараховують обов'язкові внески у соціальні фонди та Пенсійний фонд [13, с. 47]. Це є достатнім стимулом для роботодавців, оскільки майже втричі збільшується можливість здійснювати внески у недержавні пенсійні фонди без навантаження на фонд оплати праці. Цей механізм може стимулювати роботодавця як зменшувати затрати через ненарахування внесків у соціальні фонди на дані суми, так і збільшувати заробітну плату завдяки такій економії. Отже, знімається кумулятивний ефект розподілу внесків у державний пенсійний фонд та в недержавну пенсійну систему, що дає поштовх для розвитку третього рівня пенсійного забезпечення.

Використовуючи податки певної спрямованості щодо регулювання діяльності НПФ, держава регулює певні економічні процеси і забезпечує соціальний захист окремих видів діяльності та груп населення. Так, оподаткування можна використовувати як цільовий поштовх до свідомості певних верств населення, що в майбутньому обернеться покращенням результативності соціально-економічної ситуації в країні.

Окрім залучення роботодавців до системи недержавного пенсійного забезпечення через надання пенсійних послуг недержавними пенсійними фондами пільгове оподаткування надається і фізичним особам, які здійснюють додаткове пенсійне забезпечення на власну користь чи на користь інших осіб. Таким чином, до складу сукупного щомісячного оподаткованого доходу фізичної особи не зараховують суми пенсійних внесків на недержавне пенсійне забезпечення, які сплачуються або особою-резидентом на власну користь, або ж одним із членів родини першого ступеня спорідненості такої фізичної особи на її користь. Отже, до податкового кредиту зараховують суму витрат фізичної особи на сплату за свій пенсійний внесок за пенсійним контрактом з недержавним пенсійним фондом.

Таким чином, на користь учасника недержавного пенсійного фонду пенсійні внески можуть здійснювати з трьох джерел: від роботодавця, від близького родича; учасник може здійснювати внески на свою користь самостійно.

На другому етапі внески надходять до недержавних пенсійних фондів. Оскільки недержавні пенсійні фонди є неприбутковими організаціями, то згідно із Податковим кодексом України [1] передбачено звільнення від оподаткування податком на прибуток від здійснення операцій з активами недержавних пенсійних фондів. Крім того, не оподатковується інвестиційний дохід від здійснення операцій з активами (у тому числі пасивні доходи), отриманий на індивідуальні пенсійні рахунки учасників НПФ.

Щодо оподаткування на третьому рівні пенсійних відносин, то тут розроблено стандартну схему. Зокрема на стадії виплати теж частково застосовано пільгову систему оподаткування. Частковість пільгового оподаткування пов'язана з тим, що на двох попередніх етапах держава вже надавала пільги з оподаткування. Таким чином, держава відтерміно-

реестру фінансових установ недержавні пенсійні фонди зареєстровано у 9 регіонах України [11]. Найбільша кількість НПФ зосереджена у м. Києві – 63 або 70,8% від загальної кількості зареєстрованих НПФ. Аналіз діяльності ринку недержавного пенсійного забезпечення проведено на підставі звітних даних станом на 30.09.2013 року (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні**

Недержавні пенсійні фонди	Станом на 31.12.2011	Станом на 30.09.2012	Станом на 31.12.2012	Станом на 30.09.2013	Темпи приросту, %	
					станом на 31.12.2012/ станом на 31.12.2011	станом на 30.09.2013/ станом на 30.09.2012
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів (тис. шт.)	75,0	62,2	61,4	61,3	-18,1	-1,4
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами (тис. осіб)	594,6	579,5	584,8	589,2	-1,6	1,7
Загальні активи НПФ (млн. грн.)	1386,9	1549,2	1660,1	1933,6	19,7	24,8
Пенсійні внески (млн. грн.)	1102,0	1248,1	1313,7	1501,2	19,2	20,3
Пенсійні виплати (млн. грн.)	208,9	237,0	251,9	285,0	20,6	20,3
Сума інвестиційного доходу	559,9	549,9	620,3	733,5	10,8	33,4

*Джерело:* узагальнено автором на підставі [7, с. 330; 11].

вує на 10-20 років податкові зобов'язання і основне податкове навантаження припадає на частину виплат додаткової пенсії. Але таке податкове навантаження має теж пільговий характер, оскільки держава надає знижену ставку податку на доходи фізичних осіб. Для осіб старше 70 років буде діяти нульова ставка податку на доходи фізичних осіб [7, с. 312]. Таким чином, пенсіонери, які досягли такого віку, зовсім не платитимуть податку на доходи фізичних осіб із отриманої додаткової пенсії.

**4. Аналітичний коментар**

Станом на 30.09.2013 в Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 89 НПФ та 34 адміністраторів НПФ (станом на 31.12.2012 у Державному реєстрі налічувалось НПФ – 94, адміністраторів – 37). Згідно даних Державного

Таким чином, на підставі наведених основних показників діяльності НПФ в Україні, можна зробити висновки, що хоча в останні досліджувані періоди і зменшилась кількість укладених контрактів, але інвестиційний дохід, починаючи з 2012 р., неодмінно зростає. Також щороку збільшується й кількість пенсійних внесків і, відповідно, пенсійних виплат. Отже НПФ є активним учасником соціально-економічного життя суспільства, це, у свою чергу, дає можливість знизити рівень соціальної напруги серед населення.

Відповідно до чинного законодавства НПФ звільнені від оподаткування вкладів учасників аж до моменту одержання пенсійних виплат, що дає змогу вільно інвестувати пенсійні активи, не сплачуючи податки після закінчення кожного інвестиційного циклу (табл. 2).

Таблиця 2

**Напрямки інвестування грошових коштів учасників НПФ**

Показники	Станом на 31.12.2011 (млн грн)	Станом на 31.12.2012 (млн грн)	Станом на 31.03.2013 (млн грн)
Грошові кошти, розміщені на вкладних (депозитних) банківських рахунках	409,8	572,7	623,3
Цінні папери, дохід за якими гарантовано Радою міністрів Автономної Республіки Крим, місцевими радами відповідно до законодавства	7,4	3,3	5,6
Цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України	209,0	196,9	188,0
Облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України	346,5	518,0	541,2
Акції українських емітентів	254,6	256,9	258,2
Об'єкти нерухомості	48,6	49,6	56,3
Банківські метали	26,1	18,6	16,1
Активи, не заборонені законодавством України	47,7	34,9	32,3
Кошти на поточному рахунку	37,2	9,2	14,5
Загальна вартість активів НПФ	1386,9	1660,1	1735,4

*Джерело:* узагальнено автором на підставі [7, с. 332; 11].

Основною вадою наявної системи оподаткування в діяльності недержавних пенсійних фондів є багаторазовість оподаткування. Зокрема оподаткуванню підлягають інвестиційні доходи, велика кількість фізичних осіб оподатковується податком на доходи фізичних осіб. З цих причин пропонується запровадити в Україні оподаткування недержавних пенсійних послуг на етапі здійснення виплат споживачам. Для цього діяльність установ, що надають такі послуги, має бути звільнена від податку на прибуток (але лише в частині всіх пасивних доходів). При цьому податкове регулювання пенсійних фондів має збігатися з підходами до регулювання компаній, що займаються довготерміновим страхуванням життя.

Податкові пільги мають різноманітні форми і будуються для кожного податку з урахуванням пріоритетів національної фіскальної політики. Вони є одним із елементів податкової політики і переслідують як економічну, так і соціальну, демографічну цілі. В Україні не існує спеціального пільгового оподаткування об'єктів соціальної спрямованості, тому необхідно розробити та впровадити механізм пільгового оподаткування певних категорій фізичних або юридичних осіб, зокрема НПФ, які в свою чергу, позитивно вплинуть на соціальну і демографічну ситуацію в країні.

## 5. Висновки

Отже, сьогодні важливим кроком не лише для недержавних пенсійних фондів, але й для держави загалом є якнайширше сприяння розвитку недержавного пенсійного забезпечення. З огляду на це, перспективним напрямком розвитку пенсійної системи є поєднання державних пенсійних зобов'язань зі стимулюванням роботодавців і працівників до сплати добровільних додаткових внесків на пенсійне забезпечення, яке можливо регулювати податковими інструментами. Тому необхідне стимулювання добровільних платежів на пенсійні цілі, що повинно ґрунтуватися на удосконаленні оподаткування суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення, яке сприятиме усуненню нерівності прав застрахованих осіб стосовно накопичених пенсій. Перспективи подальших досліджень будуть спрямовані на обґрунтування стратегії розвитку НПФ та засобів її реалізації на практиці.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс України. – К.: Юрінком Інтер, 2011. – 496 с.
2. Україна. Закон. «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» №1058-IV від 09.07.2003 р.
3. Україна. Закон. «Про недержавне пенсійне забезпечення» №1057-IV від 09.07.2003 р.

4. Балакірева О. Вплив соціально-економічної нерівності на економічну поведінку населення України / О. Балакірева, А. Ноур // Економіка України. – 2011. – № 11. – С. 60-68.

5. Воскобойніков В. Сторінки української та світової історії недержавного пенсійного забезпечення / В. Воскобойніков // Вісник Пенсійного фонду України. – 2003. – №12. – С. 25-26.

6. Герасименко Г. В. Соціальна роль податкової політики: обґрунтування та критерії оцінки / Г. В. Герасименко // Вісник ЖДТУ № 3(57) 2011р. – С. 220-222.

7. Калінеску Т. В. Соціальне страхування: навч. посібник / Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовська, О. М. Антіпов. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013 р. – 516 с.

8. Конопліна Ю. С. Аналіз потенційних напрямків реформування системи соціального страхування / Ю. С. Конопліна // Розвиток фінансових методів державного управління національною економікою: збірник наукових праць. Вип. 218. – Донецьк: ДонДУУ, 2012. – С. 67-80. – (Серія «Економіка»).

9. Конопліна Ю. С. Методи державного регулювання соціального страхування / Ю. С. Конопліна // Актуальні проблеми правового регулювання фінансово-кредитних відносин: тези доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції (10-11 червня 2011 року) / НБУ, Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України», Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, Міжнародна асоціація істориків права. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – С. 234-237.

10. Павленко Ю. Світовий досвід функціонування систем соціального страхування. Уроки для України / Ю. Павленко // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 6. – С. 30-36.

11. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.09.2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF\\_I%D0%86I\\_kv%202013.pdf](http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_I%D0%86I_kv%202013.pdf)

12. Полозенко Д. Основні напрями соціальної політики на сучасному етапі розвитку економіки України / Д. Полозенко // Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 83-89.

13. Приймак І. І. Оцінка стану та прогноз розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні / І. І. Приймак, О. О. Коптюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2. – С. 46-50.

14. Ярош О. Шляхи подолання соціальної несправедливості й нерівності в Україні / О. Ярош, О. Пушкар'єв // Економіка України. – 2011. – № 3. – С. 70-77.

## 2. ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЗАОЩАДЖЕННЯ

УДК 338.45:658.114.3

Угоднікова О. І., Сидора А. С.

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВОГО ЕЛЕМЕНТУ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ

*Анотація:* у статті розглядаються теоретичні підходи до визначення, класифікації та групування категорії інвестиційного потенціалу, як одного із ключових елементів потенціалу розвитку будівельного підприємства, з метою визначення можливих підходів до його використання для підвищення ефективності роботи суб'єктів господарювання.

**Ключові слова:** інвестиційний потенціал, інвестиції, потенціал розвитку будівельного підприємства

Uhodnikova O., Sidora A.

### THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACH TO THE DEFINITION OF THE CATEGORY OF INVESTMENT POTENTIAL CONSTRUCTION COMPANIES, AS PART OF THE DEVELOPMENT POTENTIAL

*Summary.* The article is devoted to theoretical approaches to the question of determining the category of the investment potential of the enterprise. Investment potential is a structural element of development potential. The aim of this article is to identify possible approaches to realizing the potential to increase efficiency of the building enterprise.

**Keywords:** investment potential, investment, development potential of building companies

#### 1. Вступ

Однією з найважливіших проблем, що гостро стоїть перед економікою України, є відсутність інвестицій, які могли б бути спрямовані на модернізацію виробництва та інноваційний розвиток реального сектора економіки. Виробничі системи потребують значного оновлення, модернізації та забезпечення сучасними виробничими потужностями. Невисокий рівень оновлення основних фондів, значні втрати ресурсів у процесі виробництва, низька якість продукції спричиняють істотне зниження конкурентних можливостей підприємств на ринку, падіння обсягів виробництва. Особливо гостро ця проблема стоїть на будівельному ринку, оскільки саме у цьому секторі економіки відбуваються значні технічні та технологічні змінні, зв'язуються нові матеріали і технології, які вимагають для свого застосування сучасних механізмів та засобів виробництва. Виходячи з вищевикладеного, слід зазначити, що, володіючи певним інвестиційним потенціалом, підприємства повинні планувати та формувати власні інвестиційні можливості, раціонально ними управляти, домагаючись їх ефективного використання. У зв'язку з цим, перед підприємством виникає завдання оцінити свій інвестиційний потенціал, знайти партнерів, і за рахунок інвестицій модернізувати виробничі потужності власного суб'єкта господарювання. Це завдання не можливо вирішити без розуміння фак-

торів, що впливають на інвестиційний потенціал та його складові.

Інвестиційний потенціал підприємства є реалізацією принципів існуючої інвестиційної політики, що визначає характер і динаміку інвестиційної діяльності. Тому, аналізуючи інвестиційний потенціал підприємства необхідно формувати стратегію його використання і розуміти характер можливої віддачі.

Необхідною умовою об'єктивного трактування поняття інвестиційний потенціал є облік наявності у підприємства, по-перше, знань – інтелектуального капіталу, втілених в інвестиційному проекті або портфелі проектів, по-друге, наявність чи можливість залучення інвестиційних ресурсів, і, по-третє, здатність підприємства перетворювати проекти в реальні показники зростання ринкової вартості підприємства.

Поставлена мета дослідження визначила необхідність вирішення наступних завдань:

- 1) вивчити науково-теоретичні аспекти інвестиційного потенціалу як економічної категорії;
- 2) виявити основні підходи, що впливають на формування потенціалу будівельного підприємства;
- 3) розробити конкретні заходи щодо визначення пріоритетності напрямів діяльності, які забезпечують підвищення ефективності використання потенціалу.

**Актуальність теми дослідження.** Здійснення інноваційного процесу формування інструментів оптимізації економічного розвитку інвестиційного потенціалу будівельного підприємства є найважливішою умовою досягнення економічного зростання. Одним з обов'язкових умов успішного функціонування економіки в Україні, а також однією з найважливіших сфер діяльності будь-якого будівельного суб'єкта є здійснення інвестиційної діяльності.

Завданням даної статті є розкриття економічної сутності інвестиційно-будівельного комплексу. Адже, останнім часом склалося поняття інвестиційно-будівельного комплексу як термін, що зустрічається в науковій і публіцистичній літературі. Проаналізувавши літературу, можна відзначити, що не існує єдиного підходу до визначення сутності інвестиційно-будівельного комплексу.

## 2. Аналіз основних літературних джерел

Питаннями теоретичного визначення категорії інвестиційного потенціалу займалися багато науковців, зокрема Марков С. М. [1], Слетков С. А. [2], Соколов Д. В. [3], Тимусов Ф. С. [4], Харрод Р. Ф. [5], Бабаєв В. М., Шутенко Л. М., Торкатюк В. І. [6] та інші.

Звернемося до літературного огляду теоретичних підходів щодо визначення поняття інвестиційного потенціалу підприємства.

Деякі науковці [7, с. 5] визначають інвестиційний потенціал з точки зору наявних у підприємства коштів, а також, як внутрішні валові інвестиції, метою яких є створення додаткових факторів суспільного виробництва. Подібне визначення не повністю характеризує суть інвестиційного процесу, адже не відображає чітко зв'язку виробництва з одним із найважливіших видів інвестицій – зовнішніми інвестиціями.

Бурковський В. В та Каламбет С. В. висунули гіпотезу, за якою дефініція інвестиційного потенціалу визначається як розрив між величиною валових заощаджень, які накопичені підприємством, та реальними інвестиціями [8, с. 37]. Ця гіпотеза підкреслює безперервність виробничого процесу, його циклічність в аспекті постійного відновлення та розвитку продуктивних сил і виробничих потужностей.

Деякі науковці розглядають інвестиційний потенціал, як сукупність інвестиційних ресурсів [8, с.19, 9, с.67]. Форма цих ресурсів авторами представляється по-різному: накопичений капітал, інвестиційний попит, вклади у статутний капітал, кредити тощо. Проте, не доцільно ототожнювати категорію інвестиційного потенціалу та інвестиційного попиту. Адже інвестиційний попит характеризує лише потребу у грошових вливаннях і не враховує величину пропозицій інвестиційних ресурсів, умов, можливостей, інвестування.

## 3. Теоретичний коментар

Отже, інвестиційний потенціал підприємства – це всі потенційні можливості фінансування антикризової програми, тобто програми виведення будівельного комплексу із кризового стану шляхом

залучення коштів для модернізації та оновлення виробничих потужностей підприємств. Приступаючи до проведення санації, менеджер повинен проаналізувати явні і неявні джерела її фінансування, включаючи важкодоступні, скласти їх структуру, проранжувавши по вартості фінансових ресурсів, умовам надання, можливим наслідкам, пріоритетності використання. Перелік джерел слід зробити максимально альтернативним, щоб уникнути ризику усунення одного основного інвестора [10, с. 102].

До внутрішніх джерел відносять накопичений прибуток, амортизаційні відрахування, кошти резервних та інших фондів, які на збитковому підприємстві вкрай незначні, або відсутні зовсім [11, с. 95].

Тому менеджер насамперед повинен проаналізувати такі можливості отримання грошових коштів [12, с. 172]:

1) реалізація або здача в оренду невикористаних приміщень, обладнання та інших матеріальних активів;

2) вдосконалення роботи з дебіторською заборгованістю, в тому числі використання такої ефективної фінансової операції, як факторинг – переуступки прав банку (кредитній установі, господарюючому суб'єкту) на стягнення боргів;

3) організація вексельних програм. Випуск векселів дозволяє підприємству залучити ресурси різної терміновості, вартість яких може бути істотно нижче ставок грошового кредитування, пропонуваних банками;

4) реалізація інтелектуальної власності і нематеріальних активів за допомогою франчайзингу – угоди з іншим підприємством про продаж йому торгової марки (товарний франчайзинг), технології (виробничий франчайзинг), ліцензії на право відкриття магазинів, кіосків і т.п. (діловий франчайзинг). Через франчайзинг фірма-франчайзер отримує можливість швидкого зростання свого бізнесу без використання кредитів. Франчайзинг дозволяє підприємству більше контролювати умови реалізації своєї продукції;

5) оптимізація оподаткування – процес знаходження найкращого варіанту сплати податків з усіх можливих за критерієм максимального зниження податкового тягаря на підприємство;

6) реалізація непрофільних послуг: навчання, юридичні послуги, консалтинг, виготовлення технологічного оснащення, ремонт побутової техніки і т.д.

Вивчивши всі внутрішні резерви фінансування і по можливості реструктурувавши їх, антикризовий керівник може звернутися до зовнішніх інвестиційних джерел. До таких відносять:

1) пряме кредитування партнером по бізнесу;

2) банківський кредит – найбільш поширений спосіб залучення компанії додаткового капіталу;

3) бюджетне кредитування, тобто субсидування підприємств за рахунок коштів державного чи регіонального бюджету.

4) лізинг технологічного обладнання тривалого терміну служби. Зазвичай лізинговими операціями займаються спеціалізовані посередницькі фірми, у тому числі створені при великих комерційних банках;

5) емісія цінних паперів (випуск акцій, облігацій). У розвинених країнах емісія цінних паперів дозволяє підприємству акумулювати більше 50% інвестиційних ресурсів. У Росії ймовірність залучення даного джерела інвестицій вкрай мала внаслідок недостатнього розвитку фондового ринку, труднощі розміщення цінних паперів, значною недокапіталізацією емітентів;

б) іноземні інвестиції. Для іноземного інвестора становлять інтерес в основному видобувна та харчова галузі промисловості, а перешкодою є мінливість нормативно – правової бази, низька ділова культура, неефективний менеджмент, непрозорість фінансів, низька якість продукції. Іноземний інвестор зазвичай вимагає участі в капіталі компанії.

В економічній літературі існують різні підходи до трактування структури потенціалу підприємства. Одні автори прагнуть як елементи потенціалу підприємства виділити окремі види ресурсів, здібностей, можливостей, якими володіє підприємство в усіх сферах своєї діяльності і можуть бути мобілізовані для досягнення підприємством своїх цілей. Такий підхід до структуризації потенціалу підприємства можна умовно позначити як ресурсний, який включає в себе: виробничо-технологічний потенціал; науково-технічний потенціал; фінансово-економічний потенціал; кадровий потенціал; інноваційний потенціал як стан підприємства на певний період часу для його інвестиційних можливостей. Другий підхід сформований на підставі виділення функціональних сфер діяльності підприємства і з'ясування суті кожної з них як окремої складової потенціалу підприємства, який можна охарактеризувати як функціональний.

Виходячи з проведених досліджень економічної літератури, слід зазначити, що поділ складових економічного потенціалу підприємства здійснюють в основному за ресурсними, функціональними чи структурними елементами, є недоцільним з точки зору системного розгляду діяльності підприємства і реалізації можливостей та необхідності взаємного залучення окремих елементів. Ми вважаємо, що для прийняття управлінських рішень з метою забезпечення адекватного функціонування елементів внутрішнього середовища доцільно прийняти триаспектну декомпозицію економічного потенціалу підприємства [13, с. 55].

До першого рівня слід віднести основоположні функції, а саме: соціальну, виробничо-виробничу, екологічну [13, с. 55].

Другим рівнем декомпозиції економічного потенціалу є структурно виділені однорідні потенціали: організаційний, виробничий, інноваційно-інвестиційний. Така диференціація основних потенціалів має метою зосередження уваги на процесах розвитку, які необхідно забезпечити у внутрішньому середовищі підприємства, щоб адаптувати його до вимог світового рівня по продуктивності праці, витрат на одиницю продукції, технічного рівня і фондоозброєності робітників [13, с. 56].

Елементи, що забезпечують реалізацію певних основних складових виділено в третій рівень з такими складовими: управлінська, інформаційно-тех-

нічна та маркетингова. У статті виявлено передумови доцільності виділення складових в окремий блок, що зумовлено сутністю і природою виникнення, адже кожна з них повинна допомагати створювати умови для формування та реалізації основних потенціалів [13, с. 56].

Існує визначення терміну «потенціал» як сукупність можливостей і здібностей внутрішніх елементів підприємства до реалізації його тактики і стратегії на кожному етапі функціонування та розвитку [14, с. 14].

Для певних основних елементів, які розділені на активні і пасивні, виділено їх основні риси та особливості поведінки при взаємодії. До пасивних елементів потенціалу віднесені: мотиваційний, комунікативний, ресурсний і кадровий; разом з тим до активних — організацію виробничої діяльності, організаційна структура, сталість організаційних змін. В цілому слід зазначити, що процес формування потенціалу через його розвиток або адаптацію до умов функціонування підприємства передбачає використання комплексу заходів щодо реалізації організаційних змін, що супроводжуються виникненням певного опору з боку працюючих на підприємстві.

Узагальнення науково-теоретичних положень та аналіз існуючих методичних підходів до формування економічної безпеки в діяльності підприємств дозволяє стверджувати, що створення передумов для її забезпечення має базуватися на ефективній системі заходів щодо необхідного правового, економічного, організаційного та інформаційного забезпечення, виділення основних джерел загроз. Це передбачає формування оптимальної структури управління з доцільним використанням організаційного та інвестиційного потенціалів; оцінку (з точки зору безпеки) існуючих економічних зв'язків, у тому числі міжнародних, та прийняття управлінських рішень щодо збереження чи розвитку цих зв'язків для забезпечення збалансованої роботи основних підсистем і виробництв; реструктуризацію підприємства з використанням внутрішньої корпоративної ідеології безпеки, формування та вдосконалення економічного механізму регулювання параметрів підприємства згідно встановленим критичними значеннями, які сприятимуть його адаптації до умов ринкової економіки.

## 5. Висновки

Таким чином, у статті були теоретично окреслені основні засади формування, оцінки та використання інвестиційного потенціалу підприємства з точки зору реалізації його стратегічних цілей. Акумулювання теоретичних підходів до визначення категорії інвестиційного потенціалу, як елементу потенціалу розвитку будівельного підприємства, дали можливість проаналізувати наявні методичні підходи до його використання та дати практичні рекомендації, які могли раціоналізувати процеси управління інвестиційним потенціалом будівельного підприємства. Також, у статті розглядаються питання фінансово-економічної безпеки підприємства при реалізації стратегічного вектору інвес-



тиційної діяльності, адже за умов конкурентного ринку питання захисту фінансової інформації, особливо в умовах конкурентної боротьби за потенційні інвестиції, набуває великої актуальності. У статті визначений розвиток фінансово-економічної безпеки будівельного підприємства з точки зору адекватного вдосконалення організаційного потенціалу та відповідного наповнення його складових, як ключових елементів для покращення інвестиційного клімату та забезпечення потенційних інвестиційних можливостей підприємства.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Марков С. М. Разработка стратегии повышения инвестиционной привлекательности регионального промышленного комплекса: автореф. дис. канд. экон. наук. / Марков С. М. – СПб., 2003. – С. 24.
2. Слетков С. А. Инвестиционная политика как проявление сущности социально-экономической системы: дис. канд. экон. наук. / Слетков С. А. – Тамбов, 2004. – 154 с.
3. Соколов Д. В. Активизация инвестиционной деятельности инструментами региональной экономической политики: дис. канд. экон. наук. / Соколов Д. В. – М.: РГБ, 2003. – 173 с.
4. Тумусов Ф. С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика. / Тумусов Ф. С. – М.: Экономика, 1999. 272 с.
5. Харрод Р. Ф. К теории экономической динамики. / Харрод Р. Ф. – М.: Экономика, 1959.
6. У Бабаев В. М. Управление инвестиционными процессами в комплексном развитии регионов. Материалы научно-практической конференции «Менеджмент мѣського та регіонального розвитку», 2013. / Бабаев В. М., Шутенко Л. М., Торкатюк В. І. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/view/subjects/d=5Fkknfinedmisroz2013.html>
7. Тумусов Ф. С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика. / Тумусов Ф. С. – М.: «Экономика», 1999. – 327 с.
8. Буряковский В. В. Оцѣнка инвестиционного потенциала в Украине та основні напрямки його реалізації / В. В. Буряковский, С. В. Каламбет // Экономика и управление. – 2002. – № 6. – С.35-37.
9. Стеченко Д. М. Управління регіональним розвитком / Д. М. Стеченко. – К.: Вища школа, 2000. – 223 с.
10. Лесечко М. Д. Инвестиционный климат: теория і практика: монографія / Лесечко М. Д., Чемерис А. О., Чемерис О. М.; за заг. ред. Чемериса А. О. – Львов: ЛФ УАДУ, 2001. – 160 с.
11. Тумусов Ф. С. Стратегия формирования и реализации инвестиционного потенциала региона. / Тумусов Ф. С. – М.: РАГС, 1995. – 215 с.
12. Экономический рост и инвестиции в российских регионах // Beyond Transition. 2006. № 9.
13. Careless Anthony, Initiative and Response: The Adaptation of Canadian Federalism to Regional Economic Development. Монреаль: McGill-Queen's University Press, 1977.
14. Les regions de la Russie: guide et classement des opportunités. Paris, Centre Francais du Commerce Exterieur. 1995.

### 3. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 338.24.021.8

Рудковський О. В.

#### ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ БЕЗПЕКОЮ ШЛЯХОМ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ ТА ЗНЯТТЯ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ

*Анотація.* Проаналізовано зарубіжні та вітчизняні дослідження, присвячені системі корпоративних інтересів. Розглянуто питання аналізу формування механізму системи управління корпоративною безпекою шляхом узгодження інтересів та зняття суперечностей, що дозволяє досліджувати цілу низку факторів, що впливають на структуру та зміст загальних функцій системи корпоративної безпеки. Досліджено системні форми загроз корпоративній безпеці. Розкрито зміст механізму узгодження корпоративних інтересів та зняття суперечностей з точки зору корпоративної безпеки. Найбільший вплив на формування базису системи управління корпоративною безпекою мають відносини щодо розподілу прав власності на цінні папери. Корпоративні інтереси та права відіграють у системі корпоративної безпеки важливу роль, у зв'язку з чим потребують відповідного захисту, тобто виступають об'єктом корпоративної безпеки.

**Ключові слова:** безпека, корпоративна безпека, управління корпоративною безпекою, система корпоративної безпеки, узгодження інтересів, права власності, корпоративні суперечності

Rudkovsky O.

#### FORMATION OF CORPORATE SECURITY MANAGEMENT BY COORDINATION OF INTERESTS AND REMOVAL OF CONTRADICTIONS

*Summary.* The foreign and domestic studies, which are devoted to the system of corporate interests. The problem of analyzing the formation mechanism of corporate security management by coordination of interests and removing contradictions that allows you to explore a range of factors that affect the structure and content of the general functions of corporate security. Investigated system forms korporatynvii threats to security. The content of the coordination mechanism of corporate interests and removal of inconsistencies in terms of corporate security. The greatest influence on the formation of base management system with corporate security relations on the distribution of ownership of securities. Corporate interests and rights in the system play an important role in corporate security, and therefore require adequate protection, that are the subject of corporate security.

**Keywords:** security, corporate security, corporate security management, corporate security systems, alignment of interests, ownership, corporate contradictions

##### 1. Вступ

Корпорації виступають найбільш активними учасниками ринкових відносин, а їхня діяльність охоплює переважну більшість господарських операцій видобутку, розподілу та споживання виробничих ресурсів, вироблення корисних благ, задоволення широкого кола суспільних потреб та запитів. Відіграючи надзвичайну роль в національній економіці, такі структури посідають важливе місце у системі економічної безпеки країни. З розвитком ринкових відносин в Україні формується новий тип управління, який домінує в країнах із ринковою економікою, а саме – корпоративне управління. Можливості, що надаються корпоративною організацією для нарощування обсягів діяльності та залучення інвестиційних ресурсів, дозволяють створити надзвичайно сприятливі передумови для ак-

тивізації інноваційної діяльності. Це свідчить про необхідність активізації наукових досліджень у даній сфері з метою виявлення шляхів формування системи управління корпоративною безпекою, тенденцій та напрямків удосконалення системи корпоративного управління.

##### 2. Аналіз основних літературних джерел

Проблемам розвитку механізму узгодження корпоративних інтересів та зняття суперечностей присвячено чимало наукових праць вітчизняних фахівців, зокрема: В. Базилевича, І. Бондар, Т. Васильців, В. Вергуна, О. Вакульчик, А. Гальчинського, О. Грішної, С. Григоренка, В. Євтушевського, Ю. Єханурова, Д. Задохайло, Ю. Лупенка, В. Мандибури, І. Малога, О. Мендрула, О. Кузьміна, Г. Назарової, П. Леоненка, В. Осецького, Є. Пан-

ченко, М. Сіроша, Н. Супрун, А. Старостіної, Д. Черваньова, А. Шегди та інших. Окремим перетинам досліджень, корпоративної безпеки та узгодження інтересів і зняття суперечностей, приділено увагу в працях О. Бандуркою, І. Белоусовою, О. Бурбелою, М. Кизимом, Г. Козаченко, Лук'яновою В., Мігус І., Пономаренком І., Франчуком В., Шемаєвою Л. Всі здобутки наукових праць перерахованих вище вчених заслуговують на велику повагу, але до цього часу не сформовано єдиного погляду, щодо формування системи управління корпоративною безпекою шляхом узгодження інтересів та зняття суперечностей. Тому це питання вимагає додаткової уваги та відповідного дослідження.

### **3. Сутність корпоративного управління**

Корпорація є однією з найбільш складних форм організації господарської діяльності, використання якої дозволяє максимально ефективно симбіювати зусилля різних економічних суб'єктів, залучати джерела фінансування та забезпечувати професійне керівництво діяльністю корпоративної структури.

Погляди багатьох спеціалістів, які займаються проблематикою корпоративного управління, щодо сутності корпоративного управління не є однозначними. Одна велика група вчених вважає, що корпоративне управління – це діяльність системи виборних та призначених органів, через яку контролюється і скеровується діяльність корпоративної структури товариства, інші вважають, що корпоративне управління – це система правил та поведінки між зацікавленими особами з метою максимізації прибутку, зростання капіталізації та підвищення конкурентоспроможності корпорації. Функцією держави в обох підходах є належний контроль за процесами корпоративної господарської діяльності з точки зору дотримання корпоративними структурами норм соціальної відповідальності перед суспільством.

Найбільш прийнятним трактуванням категорії корпоративне управління є розгляд його з точки зору системного підходу – системи принципів, правил, методів, норм, поведінки суб'єктів корпоративних відносин, для досягнення конкретних цілей у результаті господарської діяльності. Суб'єктами корпоративного управління виступають учасники корпоративних відносин, а об'єктом – господарська діяльність учасників корпоративних структур. Діяльність із забезпечення корпоративної безпеки підприємства є результатом вирішення протиріч між інтересами підприємства та загрозами їх реалізації.

### **4. Управління корпоративною безпекою через призму гармонізації інтересів та зняття суперечностей.**

Забезпечення корпоративної безпеки – це процес, який повинен враховувати як окремі специфічні параметри господарської діяльності, так і інтегральні показники. Враховуючи це, необхідно обрати той метод забезпечення корпоративної безпеки, який буде відповідати поточним можливостям його реалізації як на окремому структурному

підрозділі корпоративної системи, так і корпоративної системи вцілому. Відповідно, необхідно сформулювати загальні засади та базові принципи формування системи управління корпоративною безпекою шляхом узгодження інтересів та зняття суперечностей.

Головною метою формування системи управління корпоративною безпекою шляхом узгодження інтересів та зняття суперечностей – є забезпечення стабільної і максимально ефективної господарської діяльності в поточному періоді та, відповідно, забезпечення безперервного розвитку сукупного корпоративного потенціалу у майбутньому періоді.

Формування системи управління корпоративною безпекою шляхом узгодження інтересів та зняття суперечностей – не є сталим процесом. Тому корпоративну безпеку підприємства можна розглядати як систему, що забезпечує стабільне функціонування підприємства за рахунок узгодження інтересів всіх складових системи. Для забезпечення корпоративної безпеки необхідно створювати спеціальні структурні підрозділи.

Відповідно до мети формуються завдання: виявлення потенційних загроз; прийняття відповідних рішень щодо запобігання цим небезпекам; при несвоєчасному реагуванні на загрози стосовно ліквідації наслідків їх дії; організація взаємодії між всіма структурними підрозділами; створення спеціальної служби корпоративної безпеки.

Можливість чітко визначати та виокремлювати пріоритетні інтереси підприємства, підвищувати якість і точність їх діагностики, ідентифікувати можливі загрози корпоративної безпеки, визначати рівень небезпеки, форм прояву, наслідків та заходів нейтралізації дає систематизація інтересів та загроз, а також визначення їх сутності господарської діяльності.

Процес забезпечення корпоративної безпеки має бути безперервним.

Для забезпечення корпоративної безпеки проводять сукупність заходів, направлених на гармонізацію інтересів всіх структурних елементів корпоративної системи із суб'єктами середовища, в якому функціонує система.

На ефективність забезпечення корпоративної безпеки впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. Ці фактори можна класифікувати як: низька швидкість реагування на зміни; невисокий рівень кваліфікації персоналу; низька якість планування і організації виконання контролю за управлінськими рішеннями.

Зовнішні загрози для корпоративної безпеки можуть створюватись: клієнтами, конкурентами, кримінальними елементами, партнерами, колишніми працівниками, юридичними і фізичними особами, які займаються промисловим шпигунством, окремими посадовими особами державних органів, які зловживають своїм становищем, засобами масової інформації. Внутрішні загрози, як правило, викликані наявністю передумов для протиправних, негативних дій персоналу, порушенням режимів діяльності, безконтрольним використанням засобів

виробництва: низького стану виховної та профілактичної роботи; невідповідності кадрової політики умовам роботи; непрофесійних дій працівників; психологічних та комунікаційних особливостей працівників; низького стану трудової і виробничої дисципліни; недосконалої системи стимулювання праці персоналу; слабкої вимогливості керівного складу банків.

Внутрішні загрози корпоративної безпеки є постійними і не залежать від ролі, місця, значення корпоративної структури або наявності зовнішніх загроз.

Перехід вітчизняних підприємств до ринкових відносин, утворення корпоративних структур викликає необхідність реалізації принципово нового підходу до вирішення завдань у системі управління корпоративною безпекою. Цей підхід полягає в необхідності узгодженості управління корпоративною безпекою за рахунок тісного взаємного узгодження інтересів. Відповідно, завданням цього напрямку є застосування систем кількісних і якісних показників, які б створили науковий базис оцінювання узгодженості управління корпоративною безпекою.

Адаптація як підґрунтя забезпечення не завжди виявляється дієвою, оскільки основні заходи з її реалізації мають реактивний характер, тобто ставляться умови функціонування та згідно них змінюється діяльність підприємства. Більш доречною має стати проактивна реакція великого промислового підприємства в сфері забезпечення корпоративної безпеки на можливі негативні чи позитивні зміни зовнішнього та власного внутрішнього середовища. Підґрунтям цього процесу є задоволення інтересів.

Корпоративна безпека може бути забезпечена при комплексній гармонізації власних інтересів на всіх етапах та напрямках. Найбільший ефект досягається тоді, коли всі заходи об'єднуються в єдиний цілісний механізм – формування системи управління корпоративною безпекою шляхом узгодження інтересів та зняття суперечностей. Узгодження інтересів – це економічний закон. Економічний закон – це сталі, необхідні, повторювані функціональні і причинно-наслідкові зв'язки та взаємозалежності економічних відносин. Економічні закони мають характеристики істинності та об'єктивності, і відображають дійсно існуючі зв'язки, а під узгодженням інтересів розуміється впорядкування цих зв'язків. Прискорення чи вповільнення економічного часу при посиленні чи ослабленні дії будь-якого закону – це той ключовий момент, який може дозволити надати як якісну, так й кількісну оцінку результативності процесу узгодження інтересів суб'єктів корпоративних структур.

Процес забезпечення корпоративної безпеки є багатограним. Один напрямок забезпечення пов'язаний із гармонізацією інтересів внутрішнього середовища за рахунок внутрішнього потенціалу у взаємодії із внутрішніми суб'єктами діяльності. Інший напрямок – реалізація власних інтересів за рахунок взаємоузгодження з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища. Узгодження інтересів

корпоративної системи з іншими інтересами суб'єктів зовнішнього середовища є головною метою процесу забезпечення корпоративної безпеки, при якому досягається певний баланс взаємодії.

Покращення практики корпоративного управління може сприяти підвищенню якості, тим самим підвищуючи ефективність її господарських операцій. Також покращується система відповідальності та звітності, знижується ризик зловживань та шахрайства і з боку посадовців компанії. Корпоративна система управління повинна сприяти виконанню всіх вимог законодавства, що дасть змогу зменшити судові витрати. Також українські компанії отримують вигоду від покращення своєї репутації при виході на міжнародну арену.

Країни, зацікавлені у залученні іноземного капіталу, усвідомлюють, що дотримання національними компаніями загальноприйнятих принципів корпоративного управління – один з вирішальних факторів у конкуренції з залучення капіталів. Це й довіра інвесторів, і дешеві й стабільні джерела фінансування.

Поліпшення корпоративного управління сьогодні вимагають від компаній не тільки кредитори та інвестори, але й виконавчі та законодавчі органи різних держав. Вони розробляють норми та стандарти, рекомендують добровільно ухвалювати принципи, що регулюють корпоративні відносини. Інвестори повинні бути переконані, що в країнах, куди вони інвестують, компанії діють в інтересах усіх акціонерів і надають можливість своєчасно отримувати достатню інформацію про стан справ.

Необхідність забезпечення формування системи управління корпоративною безпекою шляхом узгодження інтересів та зняття суперечностей викликана динамічними змінами навколишнього середовища, значним колом можливих загроз та перешкод на шляху до сталого розвитку діяльності. Забезпечення корпоративної безпеки має суттєвий позитивний вплив на діяльність корпоративної структури. Позитивними наслідками формування системи управління корпоративною безпекою шляхом узгодження інтересів та зняття суперечностей можуть бути: забезпечення стабільного розвитку системи, прийняття своєчасних та ефективних управлінських рішень, реалізація стратегічних цілей, від примусового злиття чи поглинання, захист від посягань на власність підприємства, інтеграція в глобалізаційні процеси, своєчасне реагування на відповідні загрози та небезпеки.

Формування системи управління корпоративною безпекою шляхом узгодження інтересів та зняття суперечностей повинно враховувати баланс позитивних та негативних наслідків. При розробці заходів щодо забезпечення корпоративної безпеки необхідно проводити обґрунтування їх впровадження, щоб процес забезпечення корпоративної безпеки підприємства не став джерелом можливих загроз.

## 5. Висновки

Одним із головних факторів сталого розвитку корпоративної системи є узгодження та зняття су-

перечностей ефектиності, раціональності використання всіх видів капіталу в процесі досягнення стратегічних цілей. В процесі формування єдиної стратегічної лінії розвитку корпорації виникають складні корпоративні протиріччя між акціонерами та менеджментом, які завжди призводять до виникнення корпоративних конфліктів. Найбільший вплив на формування базису системи управління корпоративною безпекою мають відносини щодо розподілу прав власності на цінні папери. Корпоративні інтереси та права відіграють у системі корпоративної безпеки важливу роль, у зв'язку з чим потребують відповідного захисту, тобто виступають об'єктом корпоративної безпеки. Підґрунтям забезпечення формування системи управління корпоративною безпекою є взаємоузгодження та гармонізація інтересів, тобто спосіб досягнення компромісу інтересів суб'єктів корпоративної структури. Процес забезпечення корпоративної безпеки можна розглядати як множину взаємопов'язаних процесів, направлених на гармонізацію та узгодження інтересів всіх суб'єктів корпоративної системи з інтересами суб'єктів внутрішнього та зовнішнього середовища.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилевич В. Д. Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – [6-те вид., стер.]. – К.: Знання, 2008. – 351 с.
2. Акціонерна модель економіки України / [Бондар І. К., Сологуб О. П., Жарікова Н. О., Саввов А. І. та ін.]. – К.: Видавничий дім "Корпорація", 2005. – 346 с.
3. Корпоративне управління в умовах глобалізації: Колективна монографія. / [Вергун В. А., Ступницький О. І., Кудінович О. А., Волковинська Т. В.] – К.: ВПЦ „Київський університет”, 2005. – 448 с.
4. Корпоративне управління в банках: навч. [посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Денис О. Б. // Національний банк України. Університет банківської справи. – [вид. 2-ге, доп.]. – К.: УБС НБУ, 2007. – 463 с.
5. Безбожний В. Л. Алгоритм вибору способу гармонізації інтересів соціально-економічної безпеки підприємства / В. Л. Безбожний // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 20. – Луганськ: СХУ ім. В. Даля, 2008. – С. 199-206.
6. Бурбело О. А. Економічна і правова безпека репутації підприємства : монографія / Бурбело О. А., Солоха Д. В., Припутень В. Ю. – Луганськ: Янтар, 2009. – 100 с.
7. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : монографія / О. М. Ляшенко. – Луганськ: СХУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
8. Франчук В. І. Корпоративна безпека: теоретичні засади : монографія / В. І. Франчук. – Львів: ЛДУВС, 2009. – 179 с.
9. Андрощук Г. А. Міжнародна інформаційна безпека: Сучасні виклики та загрози / Г. А. Андрощук – К.: Центр вільної преси, 2006. – 916 с.
10. Гапоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / Гапоненко В. Ф., Беспалько А. Л., Власков А. С. – М.: Издательство "Ось-89", 2007. – 208 с.
11. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. / [Ортинський В. Л., Керницький І. С., Живко З. Б. та ін.]. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
12. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.

## 4. КОРПОРАТИВНЕ БУДІВНИЦТВО

УДК 330.837+334.73

Манжура А. В.

### ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ТЕОРІЯ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДОСЛІДЖЕННЯ КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН

**Анотація.** *Визначено зміст формальних і неформальних інститутів в кооперативному секторі. З позицій теорії організації проведено кооперативну ідентичність споживчих і виробничих кооперативів. Розглянуто колізію формальних інститутів прав кооперативної власності: колективної, спільної часткової та спільної сумісної. Сформульовано напрями реформування неподільного майна кооперативів.*

**Ключові слова:** кооперативні відносини, інституціональна теорія, інструментарій

Manzhura O.

### INSTITUTIONAL THEORY AS A MODERN RESEARCH INSTRUMENT OF COOPERATIVE RELATIONS

**Summary.** *The content of formal and informal institutions in the cooperative sector is determined. From the standpoint of the organizations theory the cooperative identity of consumer and producer cooperatives is conducted. A conflict of formal institutions of cooperative ownership is considered: collective, common share and common joint. The directions of reforming the indivisible property of the cooperative are formulated.*

**Keywords:** cooperative relations, institutional theory, tools

#### 1. Вступ

Подальший інституціональний розвиток кооперативного руху в Україні неможливий без проведення відповідних реформ. Нові обрії для дослідження кооперативів відкривають методологічні засади сучасної інституціональної теорії. Вона не є єдиною і складається з відносно самостійних течій, логічно об'єднаних між собою, найбільш відомими з яких є: теорія організацій, теорія прав власності, теорія трансакційних витрат, теорія опортуністичної поведінки тощо [1, с. 56]. Найбільш перспективними для дослідження кооперативного сектора у цей час є перші дві теорії, на користь чого є такі аргументи: по-перше, кооперація є особливою формою соціально-економічної організації ринкової системи господарства; по-друге, у системі кооперації майно і власність концентрується на різних щаблях, що обумовлює специфічний прояв прав власності. Забезпечення конкурентоспроможності кооперативного сектора в сучасних умовах потребує його адаптації до умов функціонування ринкових організацій і зміцнення інституту власності в системі. Члени кооперативу здійснюють спільні інвестиції, тому їх можна віднести до колективних (інституціональних) інвесторів [2, с. 98].

У даній статті поставлено за мету адаптувати положення інституціональної теорії до вирішення проблем розвитку кооперативного сектора в Україні. Структура статті відображає конкретні завдання для реалізації поставленої мети дослідження. У другому підрозділі проведено критичний аналіз

основних літературних джерел, де розглянуто теоретичні основи розвитку кооперативних організацій у трансформаційній економіці. У третьому розділі виконано теоретичний коментар існування формальних і неформальних інститутів в кооперативній системі. У четвертому підрозділі зроблено емпіричні оцінки сумісно-розділених відносин і формальних інститутів прав власності в українській кооперації на предмет відповідності між собою і концептуальним засадам інституціональної теорії. Головний висновок полягає у необхідності зміцнення кооперативної ідентичності на основі чіткої ідентифікації сумісно-розділених відносин суб'єктів, а також лібералізації статусу неподільного майна кооперативів.

Кооперативний сектор в Україні має стати третім потужним сектором національної економіки після державного і корпоративного. Інституціональна теорія дозволить згладити протиріччя ролі неприбуткового сектора в економіці в цілому, оскільки його значення зростає з кожним роком, і він поступово охоплює все більшу нішу, яку раніше займали державні установи і комерційні організації [3]. Досліджуючи заходи, здатні подолати суперечність між об'єктивною потребою у розвитку кооперативного сегмента економіки і відсутністю для цього інституціональних передумов, вчені вказують на необхідність зміцнення формальних інститутів у даній сфері [4, с. 13]. У цьому контексті найважливішим є інститут прав власності, оскільки протиріччя, які виникають в кооперативах стосовно

формування неподільного капіталу, відображають зіткнення егоїстичних індивідуальних інтересів членів товариств із загальними інтересами всіх їх членів [5]. Наслідком цього є деформація інституту кооперативу як соціально-економічної організації, оскільки у векторі інтересів порушується біполярність індивідуального і колективного інтересів.

## 2. Теоретичний коментар

Кооперація як самоорганізована та самодостатня форма господарювання в сучасному аспекті найбільш повно може бути розкрита в рамках сучасної теорії економічних організацій [6]. Інститути, що впливають на суть і функціонування кооперативних організацій, мають формальний і неформальний характер. Формальними інститутами є нормативно-правові акти, що мають відношення до діяльності кооперативних організацій тощо. До неформальних відносяться традиції, стереотипи поведінки та інші стійкі форми взаємодії між людьми, які визначаються головним чином культурою, психологією та ідеологією нашого суспільства.

Економічні організації, не санкціоновані відповідними інститутами, також функціонують на основі певних правил, але здебільшого неформальних і часто незаконних. Тому вони ігноруються суспільством. Прикладами таких псевдокооперативів є:

- колективні господарства (колгоспи), створені в результаті насильницької колективізації у період сталінського режиму;
- кооперативи періоду «перебудови» 80-х рр. минулого століття, коли авторитет кооперативної ідеї був невдало використано як альтернативу командно-централізованій економіці;
- сільськогосподарські виробничі кооперативи, створені в результаті формальної реструктуризації колективних сільськогосподарських підприємств;
- кооперативи, орієнтовані на отримання прибутку від посередницької діяльності.

Однією з причин, що гальмують розвиток кооперації ринкового типу у сільському господарстві України, є поширення серед різних верств населення гіпертрофованої оцінки ролі так званих виробничих кооперативів. Їх існування притаманне країнам, що розвиваються (головним чином в Африці та південно-східній Азії), і окремим посткомуністичним країнам. Чітко вираженою є тенденція зменшення ролі та місця виробничих кооперативів у країнах, що активно здійснюють ринкову трансформацію своєї економіки, особливо тих, що пов'язують своє майбутнє з членством у ЄС [7, с. 132].

За своєю специфікою кооперативні організації є соціально-економічними. Інституціональне забезпечення діяльності кооперативних організацій формується залежно від типу економічної системи (ринкова, змішана, командно-адміністративна). Підсумком адаптації кооперативних організацій до інституціонального середовища є забезпечення легітимності їх діяльності та підвищення можливостей виживання та функціонування в межах економічної системи.

Також для з'ясування сутності кооперативів корисною буде теорія прав власності, оскільки форма власності є визначальною ознакою типу економічної організації. Власність – це реальні відносини між людьми, які виникають у процесі привласнення (господарського використання) всього майна. Розгляд системи відносин власності дозволяє відповісти на питання, в чиїх інтересах здійснюється економічна діяльність. Якщо пріоритет віддається індивідуальному інтересові, то говорять про систему відносин індивідуальної власності. Якщо ж привласнення здійснюється в інтересах будь-якого колективу, то мова йде про колективну власність.

## 3. Емпіричні результати

Кооператив як соціально-ринкова організація добре описується поняттям кооперативна ідентичність, яка характеризується ступенем визнання і реалізації кооперативних цінностей і принципів на основі співвідношення сумісно-розділених відносин [8]. Для сфери споживчої кооперації ідентичними, або природними, є відносини кооперативу (споживчого товариства) де його члени є як власниками, покупцями, так і постачальниками. Розділеними є відносини кооперативу з його членами як власниками, засновниками та інвесторами, а також із учасниками господарського обігу: покупцями товарів у сфері кооперативної торгівлі, постачальниками сільськогосподарської продукції та сировини – для виробничо-заготівельної сфери, продукції народних промислів – для торгівлі сфери споживчої кооперації тощо. Водночас відносини кооперативу (споживчого товариства) з його членами як власниками та учасниками господарського обігу є сумісними, тобто формула кооперативної ідентичності – «ідентичність власників і клієнтів».

У сфері виробничої кооперації ідентичними є відносини виробничого кооперативу з його членами як власниками і робітниками. При цьому відносини виробничого кооперативу з його членами як власниками є розділеними. Розділений характер мають і відносини такого кооперативу з його членами як робітниками. Водночас відносини виробничого кооперативу з його членами як власниками і робітниками є сумісними. Таким чином, формула кооперативної ідентичності – «ідентичність власників і робітників».

В умовах соціальної ринкової економіки динаміка економічного розвитку характеризується та супроводжується появою перехідних, змішаних, близьких і інтегрованих форм кооперації. В Україні сформувалася інтегральна модель розвитку сфери споживчої кооперації України, яка поєднує відносини, властиві класичній моделі споживчої кооперації, а також моделям кооперації працівників у сфері торгівлі та кооперації підприємців – роздрібних торговців [9]. Останні дві підприємницькі моделі сприяють збільшенню обсягів і підвищенню економічної ефективності діяльності споживчих товариств, що дозволяє формувати фінансові ресурси для відтворення дії механізму кооперативних виплат і виплат на паї, забезпечувати відтворення

кооперативної ідентичності сфери споживчої кооперації. Особливістю і протиріччям розвитку відносин інтеграції у сфері споживчої кооперації є тенденція до розвитку моделі кооперації працівників у сфері торгівлі за умови деформації та дезінтеграції моделі сфери споживчої кооперації.

Корпоративна ідентичність виробничих кооперативів є більш міцною, порівняно зі споживчими, оскільки без праці членів кооперативу не буде відбуватися його економічна діяльність. Споживчі кооперативи в умовах ринкового господарства є менш стабільною та стійкою формою, ніж виробничі, які пов'язані із ринком усебічно (ринком постачання, внутрішні виробничі процеси, ринок збуту). У той же час споживчий кооператив може бути зв'язаний з ринком однобічно, наприклад, у постачанні або збуті продукції, перебуваючи при цьому в цільовому об'єднанні з членами кооперативу, які, в свою чергу, є носіями кооперативу. Платою за підвищення стійкості в інтегрованій сфері виробничо-споживчої кооперації є загострення внутрішнього протиріччя, що призводить до різновекторності розвитку відносин і форм реалізації кооперативної ідеї, трансформації кооперативного капіталу тощо.

Відомо, що відносини власності значною мірою формують господарську систему, визначають норми відносин і поведінки людей. Кооперативна власність – це є власність колективна, власність членів колективу, який добровільно об'єднався для спільної діяльності в будь-якій сфері, яка реалізується через права приватної власності.

У табл. 1 надано характеристику прав власності кооперативів.

З позицій інституціональної теорії, кооперація за змістом є економічним явищем, суть якого полягає у взаємодії, співробітництві, формуванні спільної власності на засоби виробництва, для досягнення спільної мети при мінімальних затратах ресурсів на основі взаємної вигоди для всіх учасників кооперації. Кооперативні організації можуть розвиватися лише за умови забезпечення відповідного інституціонального середовища, яке не деформує їх природу і сутність.

У пострадянській економічній науці «колективна власність» господарюючих суб'єктів, які не тільки володіють, а й використовують і розпоряджаються власністю, розглядається як «сумісно-розділена» власність, яка не тільки сумісна (колективна) за формою і розділена (приватна) за належністю членам господарських товариств, а й обов'язково має сумісну (спільну, неподільну) частину. Концепція неподільного майна передбачає спеціальні процедури щодо продажу, передачі в оренду, застави тощо кооперативного майна, включеного до переліку. Метою її запровадження було забезпечення збереження майна споживчої кооперації та запобігання його недобросовісному відчуженню на користь сторонніх осіб під час приватизаційних процесів початку 90-их років.

Для розпорядження неподільним майном споживчим товариством, їх спілкам та створеним ними підприємствам необхідно проводити аукціони та отримувати згоду спілки вищого рівня, в тому числі й Укоопспілки. Така процедура подекуди може тривати кілька місяців, а споживчі товариства та їх спілки не мають змоги приймати оперативні господарські рішення і ефективно використовувати май-

Таблиця 1

**Характеристика кооперативів із позицій теорії прав власності (власна розробка)**

№ п/п	Ознака прав власності	Характеристика прав власності
1	Право володіння, що означає право власників здійснювати контроль над своїм підприємством і заборону контролю його з іншими особами	Підтверджується посвідченням вступних, пайових і цільових внесків, залучених коштів, а також прирощення майна в результаті господарської діяльності і в тому числі трудового внеску працівників (найманих і членів кооперативу)
2	Право використання, тобто право отримувати користь від діяльності свого підприємства	Спільне використання ресурсів
3	Право управління, що означає виключне право власників кооперативу приймати рішення про будь-які дії відносно ресурсів, що є предметом їх власності. Це право включає і можливість передачі права управління	Голоси розподіляються пропорційно кількості членів, а не їх частці у капіталі
4	Право на дохід, що отримується в результаті використання ресурсів та здійснення господарської діяльності	Орієнтований не на отримання прибутку, а на найповніше задоволення економічних потреб своїх членів, які одночасно є і клієнтами, і власниками свого підприємства. Успішна господарська діяльність кооперативу передбачає отримання прибутку, хоча прибуток не є основною метою функціонування кооперативної організації.

Цілі, представлені загальними орієнтирами діяльності організації, досягнення яких передбачається в повному обсязі чи у своїй більшій частині, є наступною після форми власності базовою ознакою (характеристикою) кооперативної організації, що визначає її специфічність.

но, в тому числі шляхом його продажу чи передачі в користування стороннім особам. У такій ситуації система з одного боку захищає споживчі товариства, їх спілки та створені ними підприємства від рішень, які можуть призвести до заподіяння їм шкоди, а з іншого – створює перешкоди для роз-



витку їх господарської діяльності та ефективного використання кооперативного майна.

Дія концепції неподільного майна зумовлює те, що споживчі товариства та їх спілки усіх рівнів хоча формально і є власниками закріпленого за ними майна, але на практиці не можуть повною мірою реалізувати свої права власника: володіти, користуватися та розпоряджатися цим майном, їх правомочності обмежені локальними нормативними актами, які діють у системі.

У ході реалізації Програми реформування системи споживчої кооперації [10] переглянуто цю концепцію та принципи формування переліку неподільного майна. Визначено необхідний мінімум майна, який забезпечуватиме діяльність системи та може бути використаний для налагодження економічних зв'язків загальнодержавного рівня в системі споживчої кооперації – стратегічне майно. Решту майна віднесено до нестратегічного, яким споживчі товариства, їх спілки та створені ними підприємства можуть вільно розпоряджатися відповідно до закону.

Розумінню сумісно-розділеного характеру економічних відносин як домінуючого змісту відносин власності не повною мірою відповідають юридичні норми, які стали використовуватися замість норми «колективна власність» у Цивільному Кодексі України [11].

Згідно зі статтею 93 Господарського кодексу України кооперативи віднесені до підприємств колективної власності [12]. По-перше, не зовсім коректно називати кооперативи підприємствами, як за економічною сутністю, так і з юридичної точки зору, оскільки у Законі України «Про кооперацію» слово «підприємство» вживається один раз – у ст. 19, указуючи на те, що одним із джерел формування майна кооперативу є кошти, що надходять від створених кооперативом підприємств, установ, організацій [13]. Тобто, поняття «кооператив» і «підприємство» не тотожні. По-друге, серед підприємств колективної власності у п. 2 цієї статті вказані виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації, підприємства громадських та релігійних організацій, інші підприємства, передбачені законом. З цього переліку випадають обслуговуючі, багатопрофільні кооперативи, і навіть споживчі товариства, оскільки підприємство споживчої кооперації є зовсім іншою організаційно-правовою формою.

Цивільний Кодекс України оперує іншими поняттями: спільна сумісна і спільна часткова [14]. Згідно зі статтею 368 спільна сумісна власність є власністю двох або більше осіб без визначення часток кожного з них. Відповідно до статті 358 «Здійснення права спільної часткової власності» встановлюється, що така власність є розділеною на визначені частки. Це породжує колізію: на якому праві власності (колективної, спільної часткової чи спільної сумісної) регулюються відносини власності в кооперативах.

#### 4. Висновки

1. Інституціональна теорія дозволяє надати якісну оцінку стану розвитку кооперативних відносин і визначити перспективи їх реформування. Кооператив – це соціально-ринкова організація, члени якої взаємодіють, співпрацюють на основі формуванні спільної власності на засоби виробництва (часткової і сумісної) для досягнення спільної мети на основі взаємної вигоди для всіх учасників кооперації. Оскільки іманентною ознакою кооперативу є його ринковий характер, розвиток кооперативних організацій може відбуватися лише за умови забезпечення відповідного інституціонального середовища. Його відсутність деформує природу і сутність кооперативів, яскравим прикладом чого були колективні господарства за часів радянської влади.

2. Розгляд кооперативів із позицій теорії організацій ґрунтується на визначенні кооперативної ідентичності і оцінці сумісно-розділених відносин. Для споживчої кооперації вірною є формула: ідентичність власників і клієнтів, для виробничої – ідентичність власників і робітників. У сучасних українських умовах розвиток сумісно-розділених відносин з інтеграції між сільськогосподарськими виробничими кооперативами, кредитними спілками та споживчими товариствами здатний зміцнити їх кооперативну ідентичність.

3. Виявлено колізію формальних інститутів прав кооперативної власності. У різних кодифікованих нормативних актах України терміну «колективна власність» протистоять терміни «спільної часткової та спільної сумісної власності», як більш адекватні сутності кооперативів в ринковому інституціональному середовищі. Враховуючи необхідність ідентифікації прав власності членів кооперативів, необхідно реформувати концепцію неподільного майна кооперативів шляхом його персоналізації. Статус неподільного доцільно залишити за майном, яке має стратегічне значення для розвитку кооперативів.

Лібералізація майнових відносин, чітка ідентифікація прав власності, зміцнення кооперативної ідентичності є запорукою формування потужного кооперативного сектора в Україні. Метою подальших досліджень є обґрунтування рекомендацій із розвитку інтегрованих кооперативних структур.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Норт Д.; [пер. з англ.]. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
2. Косова Т. Д. Становлення інституціональних інвесторів в Україні: проблеми теорії та практики: монографія / Косова Т. Д. // НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2004. – 296 с.
3. Чижевська М. Б. Соціальний аудит як механізм оцінки соціально-економічної ролі кооперативного сектора економіки [Електронний ресурс] / М. Б. Чижевська // Українська кооперація. – 2010. – №3. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/content.htm>.

4. Могильний О. М. Організаційно-економічний механізм державного регулювання аграрного виробництва у трансформаційний період: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.07.02 / О. М. Могильний ; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2003. – 38 с.

5. Артеменко В. М. Діалектика змісту і протиріч кооперативних відносин [Електронний ресурс] / В. М. Артеменко // Українська кооперація. – 2008. – №1. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/>

6. Тимченко Ю. В. Економічні організації кооперативного типу: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / Ю. В. Тимченко // Українська кооперація. – 2010. – №3. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/tymchenko.htm>

7. Драбовський А. Г. Кооперативні системи в трансформаційній економіці [Текст] : наук. моногр. / А. Г. Драбовський. – Л. : Вид-во Львів. комерц. акад., 2012. – 285 с.

8. Скляр Г. П. Кооперативна ідентичність, ідентифікація та можливі сценарії розвитку споживчої кооперації [Електронний ресурс] / Г. П. Скляр // Українська кооперація. – 2009. – №2. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/>

9. Скляр Г. П. Механізм забезпечення фінансової стійкості підприємств споживчої кооперації та його удосконалення в умовах перехідної економіки [Електронний ресурс] / Г. П. Скляр, О. О. Педик // Українська кооперація. – 2010. – №3. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/Cskljar.htm>.

10. Про Програму подальшого реформування споживчої кооперації України: Постанова XXI (позачергового) з'їзду споживчої кооперації України від 4 жовтня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.licasoft.com.ua/index.php/component/lica/?href=0&view=text&base=1&id=1235091&menu=1>

11. Артеменко В. М., Правове визначення та необхідність удосконалення регулювання відносин власності у споживчій кооперації [Електронний ресурс] / В. М. Артеменко // Українська кооперація. – 2010. – №3. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/artemenko.htm>

12. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

13. Про кооперацію: Закон України від 10.07.2003 р. № 1087-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>

14. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

# 5. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА

УДК 005.92

Білявський В. М.

## ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ДИСПЕТЧЕРИЗАЦІЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

*Анотація.* В даній статті обґрунтовано сутність теоретичних аспектів побудови та функціонування системи диспетчеризації операційної діяльності підприємств. Автором визначено основні складові системи диспетчеризації та окреслено їх вплив на її діяльність, а також систематизовано методичні підходи до оцінювання ефективності системи диспетчеризації операційної діяльності підприємства.

**Ключові слова:** диспетчеризація, операційна система, операційна діяльність

Biliavskyi V.

## ORGANIZATION OF SYSTEM OF DISPATCHING FOR OPERATIONAL ACTIVITIES OF ENTERPRISES

*Summary.* In this article is described the essence of the theoretical aspects of construction and operation of system of dispatching scheduling activity. An author defined basic components of management systems and outlines their impact on its activities and systematized methodological approaches to the evaluation of the effectiveness of the scheduling operations of the enterprise.

**Keywords:** dispatching, operational system, operational system activities

### 1. Вступ

В процесі радикального реформування економіки України докорінно змінилося становище вітчизняних підприємств. Виникла необхідність перебудови систем управління підприємством. З'явилася нагальна потреба в нових управлінських технологіях для перетворення підприємств в реальних суб'єктів ринкової економіки.

Одним з напрямків підвищення ефективності діяльності підприємств є організація через систему диспетчеризації в бізнес-процесах. У цьому зв'язку виникає необхідність у диспетчеризації операційної діяльності підприємств.

Найважливішою умовою успішного розвитку вітчизняних підприємств у довгостроковій перспективі є підвищення їх конкурентоспроможності, яка залежить від здатності на вигідних умовах залучати капітал та вміння ефективно використовувати наявні на підприємстві ресурси. З метою підвищення конкурентоспроможності підприємства проводиться модернізація його структури та вдосконалення бізнес-процесів. Отже, збільшуються не лише внутрішні фактори ризику (несвоєчасна формалізація, зниження ефективності взаємодії і недостатність автоматизованих систем), а й зовнішні впливи у вигляді навмисних дій конкурентів. Актуальність статті полягає в значимості функціонування системи диспетчеризації операційної діяльності підприємства та у пошуку ефективних шляхів оптимізації

процесу управління системою диспетчеризації в умовах зміни зовнішнього і внутрішнього середовища.

### 2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Аналіз літературних джерел свідчить про те, що дослідження, які здійснювалися, є дуже різнобічними. Так, А. Стерлігова та А. Фаль у своїй роботі наголошували на необхідності механізму структуризації праці, що забезпечить чіткість та ефективність організації праці на підприємстві [1], тоді як М. Ханна та В. Ньюман запропонували класифікацію методів роботи з кадрами у сфері управління на основі методології комплексного підходу та особливості їх застосування в діяльності HR-відділів [2].

Незважаючи на велику кількість наукових робіт і значні досягнення в теорії та практиці управління операційною діяльністю підприємств, є ряд питань, які залишаються об'єктом дискусій, а саме – організації системи диспетчеризації операційної діяльності підприємств як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Вирішенню цього науково-практичного завдання і присвячена дана робота, що визначило її актуальність, наукову та практичну значимість для підвищення ефективності організації системи диспетчеризації операційної діяльності вітчизняних підприємств в умовах глобальної економіки.

Метою статті є дослідження системи диспетчеризації операційної діяльності підприємств та визначення шляхів її удосконалення. Для досягнення цієї мети сформульовано такі завдання:

- обґрунтувати сутність теоретичних аспектів побудови та функціонування системи диспетчеризації операційної діяльності підприємств;
- визначити основні складові системи диспетчеризації підприємств та їхній вплив на її діяльність;
- структурувати систему диспетчеризації підприємства.

### 3. Теоретичний коментар

Диспетчеризація – це система безперервного контролю та оперативного регулювання ходу виробничого процесу з метою забезпечення виконання розділів операційної програми. Вона передбачає виділення в окрему централізовану службу функцій оперативного управління господарською діяльністю і відповідну цій формі сукупність методів і технічних засобів управління. Відповідальність інших працівників виробничо-диспетчерського відділу встановлюється посадовими інструкціями. Для того, щоб диспетчерська служба могла виконати свої обов'язки, вона повинна будуватися при дотриманні ряду умов, що можуть бути сформульовані як вимоги повноважень, компетентності та оснащення. Повноваження диспетчера повинні виражатися в делегуванні (наданні) йому повноти влади, необхідної для вирішення всіх питань оперативного управління без втручання керівника підприємства. Одним з основних засобів підвищення авторитету головного диспетчера є призначення його заступником головного менеджера підприємства з оперативного управління. Делегування повноважень керівника диспетчеру становить основну рису диспетчерського керівництва. До диспетчерського персоналу, особливо до головного диспетчера, пред'являються високі вимоги щодо професійних особистих якостей. Перша необхідна вимога – це компетентність. Головним диспетчером повинен бути досвідчений менеджер, який до цього виконував роботи на рівні керівника тих підрозділів, контролювати і регулювати діяльність яких він призначений. Диспетчер повинен мати організаторські здібності, гарну пам'ять, швидку реакцію, вмінням переключати близьку та віддалену увагу. Вольові якості – цілеспрямованість, наполегливість та рішучість – повинні поєднуватися з компетенціями, коли ділове оточення оцінює співробітника на ступінь відповідності останнього його посаді.

### 4. Рівні і завдання диспетчеризації

Для підприємства з поділом на цехи (або виробництва) характерна дво- або трирівнева система диспетчеризації.

1. Рівень центральної служби управління виробництвом (зазвичай планово-диспетчерського відділу) – основними завданнями диспетчеризації тут найчастіше є контроль виконання планів підприємства і графіків виготовлення виробів, планів цехів, оцінка ступеня готовності виробу або за-

мовлення (наприклад, по трудомісткості) і оцінка запасів деталей і напівфабрикатів.

2. Цеховий рівень управління виробництвом (планово-диспетчерське бюро) – тут контролюють виконання плану цеху і забезпечують планування ділянок (якщо складаються).

3. Управління виробництвом на рівні ділянки – начальник ділянки або майстер здійснює поопераційний контроль виконання робіт.

При цьому автоматизована система управління (АСУ) виробництвом повинна забезпечувати доступність інформації нижчих рівнів диспетчеризації на всіх вищих рівнях. Наприклад, у начальника планово-диспетчерського відділу повинна бути можливість самостійно контролювати виконання планів ділянок, і окремих технологічних операцій для партій деталей та складальних одиниць (ДСО).

На практиці не завжди застосовують найбільш детальний поопераційний аудит виготовлення ДСО в автоматизованих системах [3, с.125]. Це пов'язано, по-перше, з потребами розглянутого рівня диспетчеризації. Наприклад, для рівня планово-диспетчерського відділу об'єктами аудиту операційної діяльності можуть виступати лише замовлення, партії замовлень (вироби), великі вузли з графіків виготовлення виробів і партії ДСО. Цього цілком достатньо для оцінки виконання основного виробничого плану, графіків виготовлення виробів і номенклатурних планів цехів. При цьому проходження партій ДСО за цехами і ділянками та виконання окремих технологічних операцій в цехах може не розглядатися, як надлишкова інформація.

По-друге, в АСУ можуть бути передані спрощені відомості про виріб або виробниче середовище, що не дозволяє опуститися нижче певного рівня об'єктів аудиту операційної діяльності при диспетчеризації виробництва. Наприклад, технологічні операції в АСУ можуть бути описані спрощено: «механообробка» замість фактично виконуваних операцій «токарна», «фрезерна» та «свердлильна». Або в розцеховочному маршруті можуть бути не вказані деякі цехи або цехозаходи, в довіднику підрозділів можуть бути відсутні ділянки або склади. Подібні спрощення часто використовуються свідомо – для зниження загальних витрат на аудит операційної діяльності, якщо більш детальний аудит проводити недоцільно. В деяких випадках потреба у точному аудиті операційної діяльності може існувати, але при цьому ресурсів для швидкого введення великої кількості даних виявляється недостатньою, тому деталізація диспетчеризації проводиться поетапно, згідно з графіком проекту впровадження АСУ виробництвом. При цьому сама система повинна підтримувати можливість використовувати різні рівні деталізації аудиту, не втрачаючи працездатності.

Оперативне регулювання ходу виробництва здійснюється за допомогою диспетчеризації шляхом систематичного аудиту операційної діяльності та контролю за виконанням змінно-добових завдань і застосуванням профілактичних заходів, що усувають причини, які порушують ритм виробництва і строки виконання планів. Оперативно-виробниче

планування за місцем його виконання класифікується на міжцехове і внутрішньоцехове. Міжцехове здійснюється виробничо-диспетчерським відділом підприємства (рис. 1).

У функції його входять розробка оперативного календарних нормативів, взаємна ув'язка змісту і термінів календарних графіків роботи цехів, складання і видача цехам календарних планів за місяцями, аудит операційної діяльності та диспетчеризація виконання календарного плану.

Внутрішньоцехова диспетчеризація спрямована на ритмічне виконання співробітниками заданої місячної програми, яка виконується виробничо-диспетчерськими бюро.

Структуру і штатну чисельність виробничо-диспетчерського відділу затверджує керівник підприємства виходячи з умов і особливостей діяльності підприємства за поданням начальника структурного підрозділу і за узгодженням з відділом кадрів або відділом організації й оплати праці.

Основним завданням диспетчеризації є забезпечення щоденного планомірного і ритмічного виконання запланованого обсягу робіт.

Базою диспетчеризації є такі функції менеджменту, як контролювання та регулювання. У ході виробництва неминуче виникають зміни та відхилення, які потребують коректування раніше складених планів. До них відносяться відсутність на складі чи робочих місцях матеріалів, заготівель, готових деталей, пристосувань, інструментів, відсутність співробітників тощо.

Сучасний аудит операційної діяльності дозволяє не лише контролювати, але й оперативно регулювати хід виробництва відповідно до плану. Ці умови можуть бути забезпечені лише при раціональній організації системи аудиту операційної діяльності в масштабі всього підприємства. Звідси випливає, що основним завданням цієї системи є одержання інформації про результати роботи виробничих цехів та їхніх підрозділів за певний період часу.

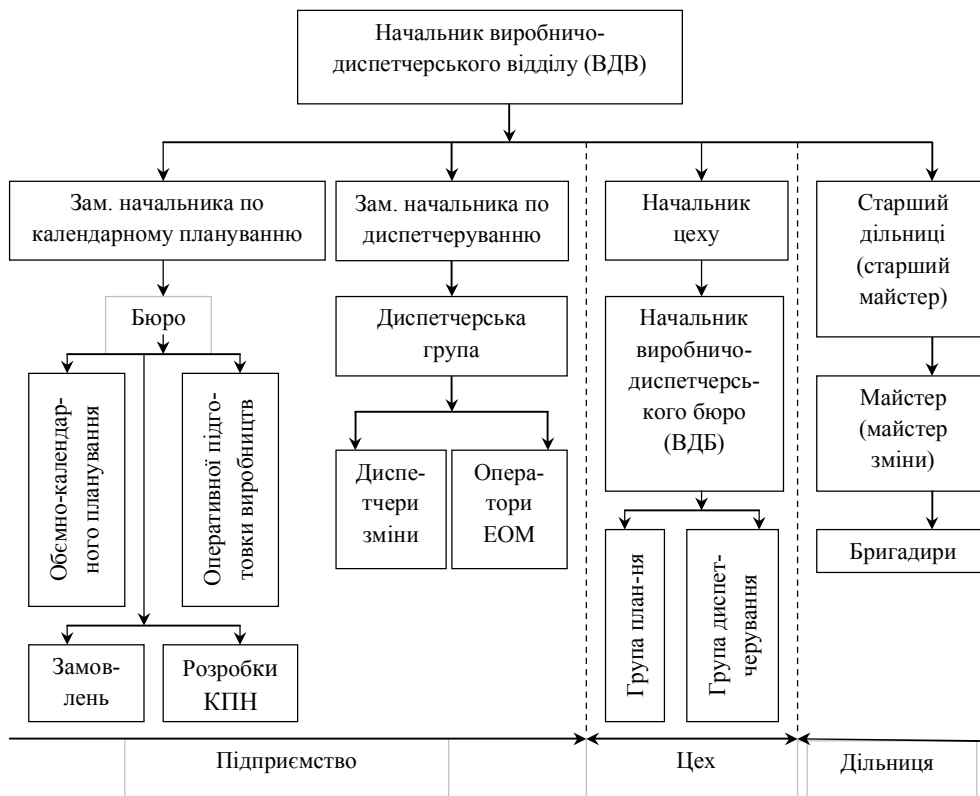


Рис. 1. Структура виробничо-диспетчерського відділу підприємства

Положення про підрозділи виробничо-диспетчерського відділу затверджуються керівником, а розподіл обов'язків – між співробітниками відділу і начальником виробничо-диспетчерського відділу.

Сучасна диспетчерська служба повинна бути оснащена сучасними засобами зв'язку, комп'ютерною технікою, іншими технічними засобами, без яких вона втрачає свою основну якість – оперативність.

Передумовою диспетчеризації слугує належний рівень організації виробництва, що виражається, насамперед, у високій організаційній культурі.

Реалізація даного завдання за умови своєчасності надходження, повноти та достовірності інформації, що враховується, може бути здійснена шляхом створення комплексної автоматизованої системи аудиту операційної діяльності на підприємстві. Така система повинна відповідати таким вимогам:

- мати високу оперативність зі збору та обробки інформації;
- уникати дублювання в роботі кожної ланки системи;

- забезпечити попередню обробку інформації в пунктах її збору;
- виключити передачу в інформаційно-обчислювальний центр підприємства надлишкової інформації;
- забезпечувати можливість синтезування отриманої інформації в необхідних для управління розрізах;
- звести до мінімуму ручну працю при заповненні первинної облікової документації.

Для диспетчеризації головним є контроль номенклатури виконаних робіт та строків їх виконання [4, с.431]. Тому потрібна інформація про стан справ на даний момент для прийняття своєчасних і економічно обґрунтованих управлінських рішень щодо управління операційними процесами. Якщо деталізація аудиту операційної діяльності передбачає здійснення контролю від виконання окремих технологічних операцій, то час появи фактичних даних в інформаційній системі повинен обчислюватися хвилинами. Диспетчеризація виробництва в цьому випадку пред'являє найвищі вимоги до виконавчої дисципліни та підтримання актуальності даних про продукцію у виробничих специфікаціях.

До складу системи диспетчеризації входять:

- мережа диспетчерських пунктів;
- диспетчерський персонал;
- оперативно-диспетчерська інформація та документація;
- комплекс технічних засобів зв'язку та інших пристроїв, що забезпечують збір, зберігання, передачу, обробку та відображення оперативно-диспетчерської інформації.

Диспетчеризація є складовою частиною автоматизованої системи управління – вищої форми диспетчерського управління.

Оперативно-диспетчерське управління на підприємстві та його підрозділах здійснюється диспетчерами підприємства зі спеціально обладнаних пунктів: головного диспетчерського пункту та диспетчерських пунктів на місцях.

Склад і кількість диспетчерського персоналу визначаються штатним розкладом за рахунок встановленої чисельності управлінського апарата. Диспетчерський персонал підприємства складається з головного або старшого диспетчера, змінних диспетчерів і чергових операторів.

## 5. Права та обов'язки диспетчера

Головний диспетчер підприємства є центральною фігурою при вирішенні оперативних питань і підпорядкований безпосередньо керівнику підприємства. Він відповідає за чітке виконання функцій диспетчерської служби і повинен віддавати оперативні розпорядження керівникам і диспетчерському персоналу підвідомчих підрозділів, а також організаціям-виконавцям і вимагати виконання своїх розпоряджень, запитувати від кожного з учасників виробництва необхідну інформацію і вимагати її своєчасного представлення, перерозподіляти матеріально-технічні ресурси для забезпечення виконання робіт.

Розпорядження головного диспетчера обов'язкові для всього управлінського персоналу.

Коло діяльності змінних диспетчерів підприємства визначається графіком і вказівками головного диспетчера та полягає в зборі, обробці та передачі оперативної інформації, контролі над ходом виконання графіків і заявок та підготовці матеріалів для нарад.

Через диспетчера дільниці здійснюється двосторонній зв'язок з диспетчерським пунктом. Оператор диспетчерського пункту підпорядкований черговому диспетчеру. Він приймає та передає оперативну інформацію, веде різні облікові документи, виконує інші допоміжні роботи за вказівкою диспетчера.

Проведення диспетчерської наради є найбільш активною формою координації зусиль усіх ланок виробництва, спрямованих на організацію виконання тижнево-добового графіка робіт. На багатьох підприємствах такі наради проводяться щодня у встановлений час [5, с.142]. Проводить нараду керівник чи головний менеджер, а в їхню відсутність – начальник виробничого відділу чи головний диспетчер.

Рапорт починається з підведення підсумків виконання графіка за минулий день. Після короткої доповіді головного диспетчера про хід робіт і виконання графіка за минулу добу, а також про виконання рішень, прийнятих на попередніх диспетчерських нарадах, заслуховуються повідомлення керівників служб про виконання добового графіка і рапорти керівників структурних підрозділів про виконання ними тижнево-добових графіків проведення робіт. В ході рапорту керівник підприємства вирішує суперечливі питання і дає додаткові вказівки. Прийняті в процесі рапорту рішення керівництва заносяться в журнал і головний диспетчер встановлює суворий контроль за їх виконанням.

Перевірка встановлюється методом подвійного контролю, тобто підтвердження про виконання того чи іншого завдання повинно бути отримане не лише від виконавця, але й від представника суміжних виконавців. Якщо ж при перевірці диспетчер отримує суперечливі дані, то фактичне виконання справ встановлюється додатковою перевіркою особисто диспетчером чи працівником апарата управління.

## 6. Оцінювання системи диспетчеризації операційної діяльності

*Диспетчеризація за принципом FIFO* (first-in-first-out), тобто «хто перший прийшов той першим і обслуговується» – є найбільш простою позицією диспетчеризації [6, с.105]. Ресурси підприємства надаються процесам в порядку їхнього надходження в чергу готовності. Після того, як операційний процес отримує ці ресурси в своє розпорядження, він виконується до завершення, тому його не рекомендують використовувати в системах з розділенням часу (рис. 2).

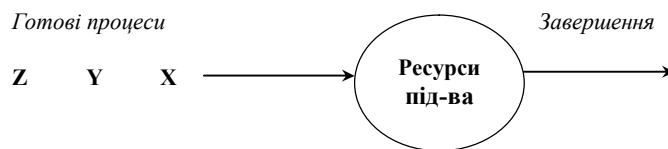


Рис. 2. Диспетчеризація за принципом FIFO

Зазвичай, принцип FIFO майже не використовується самостійно в якості основного інструменту обслуговування, частіше він комбінується з іншими принципами, наприклад, диспетчерування процесів може виконуватися відповідно їх пріоритетності, проте процеси зі схожими пріоритетами диспетчеруються за принципом FIFO.

Циклічна диспетчеризація за принципом RR передбачає диспетчерування процесів за принципом FIFO [7, с.31], але кожен процес отримує проміжок часу, протягом якого він може використовувати ресурси підприємства (рис 3).

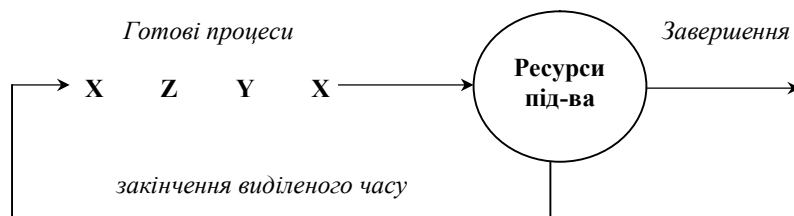


Рис. 3. Диспетчеризація за принципом RR

Якщо завершення процесу не відбувається після закінчення виділеного часу, то цей процес переводиться в кінець списку готових до виконання процесів, а ресурси підприємства надаються наступному процесу зі списку. Такий методичний підхід щодо диспетчерування підходить, наприклад, для роботи з розподілом часу, коли система повинна гарантувати оптимальний час для відповіді.

Очевидно, що для даного підходу щодо диспетчеризації основне питання полягає у визначенні відрізка часу, і чи слід робити його фіксованим або змінним. Очевидно, якщо цей час вибирається занадто великим, то система RR фактично перетворюється в FIFO, так як кожному процесу виділяється достатньо часу для завершення. Якщо ж відрізок часу вибирається занадто малим, то контекстні перемикання починають відігравати домінуючу роль, що в підсумку негативним чином впливає на характеристики системи.

*Багаторівневі черги зі зворотними зв'язками.* Механізм диспетчеризації повинен надавати перевагу коротким завданням з лімітованим вводом-виводом [8, с.118], щоб забезпечити якісний коефіцієнт використання пристроїв введення-виведення; як найшвидше визначати характер завдання, щоб відповідним чином планувати його виконання. Багаторівневі черги зі зворотними зв'язками дозволяють досягти цих цілей.

При такому методичному підході щодо диспетчеризації, новий процес входить в мережу черг з

кінця верхньої черги і переміщується по ній за принципом FIFO доки не отримає в своє розпорядження ресурси підприємства. Якщо процес не встигає завершитися після закінчення відведеного йому часу, він переміщується в кінець черги нижчого рівня і отримає в своє розпорядження ресурси підприємства, коли досягне початку цієї черги і не буде очікуваних процесів у верхній черзі. Зазвичай у такій багаторівневій системі передбачається нижня черга, яка організована за принципом RR, де процес циркулює до остаточного завершення. Зазвичай, в таких структурах відрізок часу при

переході в кожен наступну чергу більш низького рівня збільшується (рис. 4).

Багаторівневі черги зі зворотними зв'язками представляють собою ідеальний механізм, що дозволяє розподілити процеси на категорії відповідно до їх потреб в ресурсах підприємства. У системі з поділом часу, кожен раз, коли процес виходить за мережі черг, він може бути позначений ознакою черги найнижчого рівня, де він знаходився, що дає можливість згодом, коли він знову увійде в мережу черг, направляти його прямо в ту чергу, в якій він востаннє завершував свою роботу. Зауважимо, що розмір відрізка часу, який виділяється процесу, зазвичай збільшується по мірі переходу процесу в кожен наступну чергу [9, с.116].

Мережа багаторівневих черг зі зворотними зв'язками – це приклад адаптивного механізму диспетчеризації, який реагує на зміну поведінки контрольованої ним системи.

Вибір конкретного методу для оцінювання ефективності системи диспетчеризації операційної діяльності підприємства визначається такими критеріями [10, с.78]: інтерпретація результатів, виявлення слабких сторін, різноманітність показників, кількість аналітиків, витрати часу, фінансові витрати, рівень об'єктивності, доступність використання, оперативність застосування, поширеність застосування, доступність програмного продукту та достовірність результатів.

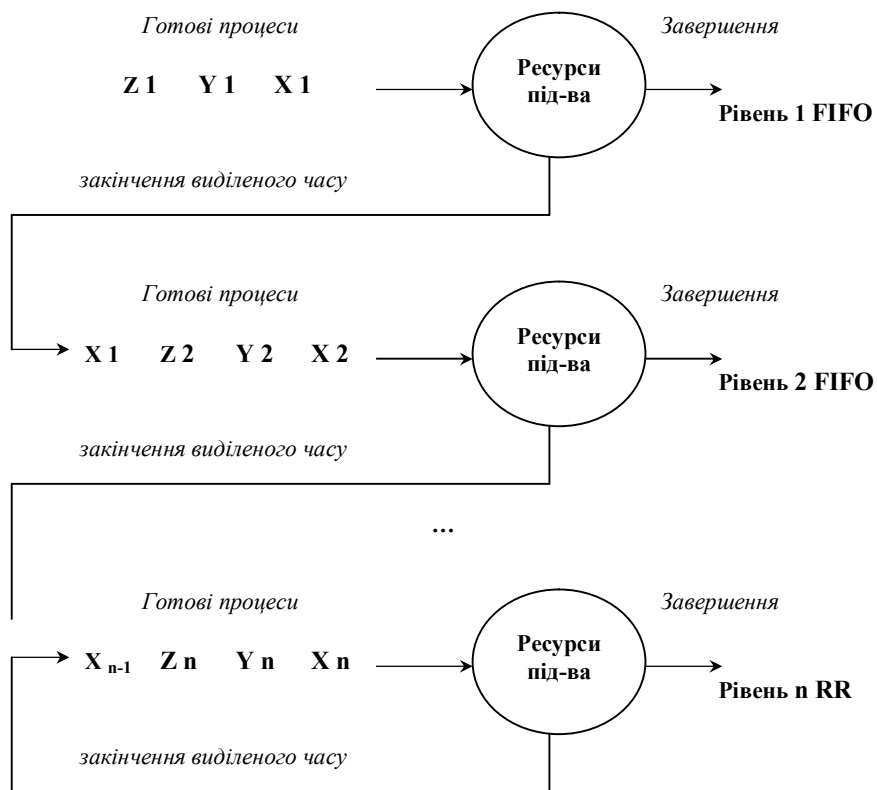


Рис. 4. Багаторівневі черги зі зворотними зв'язками

Таким чином, охарактеризувавши різні підходи щодо оцінювання ефективності системи диспетчеризації операційної діяльності – можна дійти висновку, що доцільно комбінувати методичний інструментарій, оскільки за сучасних умов є необхідним здійснювати багатосторонню зважену оцінку ефективності та результативності функціонування системи диспетчеризації операційної діяльності.

## 7. Висновки

Отже, в статті обґрунтовано сутність теоретичних аспектів побудови та функціонування системи диспетчеризації операційної діяльності підприємств. Проведений аналіз показав, що ефективна організація системи диспетчеризації операційної діяльності може призвести до підвищення максимального використання виробничих потужностей і ресурсів підприємства. Визначені основні складові системи диспетчеризації та окреслено їх вплив на її діяльність, що дає змогу керівництву підприємства вжити заходів, щодо побудови ефективного операційного процесу. Систематизовано методичні підходи до оцінювання ефективності системи диспетчеризації операційної діяльності підприємства. Обґрунтовано, що комбінація вищезазначеного методичного інструментарію, є запорукою здійснення багатосторонньої зваженої оцінки ефективності функціонування системи диспетчеризації операційної діяльності.

Перспективним видається подальше дослідження, що пов'язане з формуванням пропозицій до організації аудиту операційної діяльності підприємств, а також дає можливість перейти до проектування моделі ефективної діяльності підприємств.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стерлигова А. Н. Операционный (производственный) менеджмент: учебное пособие / А. Н. Стерлигова, А. В. Фель. — М. : ИНФРА-М, 2009. — 187 с.
2. Hanna M. D. Integrated operations management. Adding value for customers. — 1st edition / M. D. Hanna, W.R. Newman. — New Jersey : Prentice Hall, 2001. — 753 p.
3. Мережко Н. В. Управление качеством: учебник для высших учебных заведений / Н. В. Мережко, В. В. Осієвська, Н. С. Ясинська. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. — 216 с.
4. Meredith J. R. Project management : A managerial approach / J. R. Meredith, S. J. Mantel, Jr. — New York : John Wiley & Sons, 2011. — 589 p.
5. Hill V. The Encyclopedia of Operations Management / V. Hill. — New Jersey : FT Press, 1 edition, 2012. — 408 p.
6. Корнийчук Г. А. Автотранспорт на предприятии. Особенности организации и работы с кадрами / Г. А. Корнийчук. — М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2010. — 220 с.
7. Оксина К. Э. Управление социальным развитием и социальная работа с персоналом организации / К. Э. Оксина, Е. В. Розина. — М. : Проспект, 2012. — 64 с.
8. Kamauff J. Manager's Guide to Operations Management / J. Kamauff. — N.-Y. : McGraw-Hill, 1 edition, 2009. — 272 p.
9. Білявський В. М. Формування операційних структур та забезпечення їх ефективної діяльності / В. М. Білявський // Вісник Полтав. ун-ту екон. і торг. — 2013. — № 1 (56). — С. 113-119.
10. Білявський В. М. Оптимізація процесу управління операційною системою підприємства / В. М. Білявський // Вісник Львів. комерц. акад. — 2014. — № 43. — С. 76-79.



## ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*Анотація.* У статті розглядається поняття терміну “економічна стійкість підприємства”, її складові. Здійснюється аналізування методів розрахунку та фактори, які впливають на економічну стійкість і створюють комплексну систему її забезпечення.

**Ключові слова:** економічна стійкість, підприємство, суб'єкти господарювання, комплексна система забезпечення економічної стійкості

Levytskyj V.

## THE FORMING OF COMPLEX SYSTEMS SUPPORT ECONOMIC STABILITY OF BUSINESS ENTITIES

*Summary.* In the article examined concepts of term “economic stability of enterprise”, its constituents. The analysis methods of calculation and factors which influence on economic stability and create the complex system of its providing.

**Keywords:** economic stability, enterprise, business entities, complex system of providing economic stability

### 1. Вступ

Коливання економічної активності, криза у реальній економіці та фінансовій системі України й інших країн світу суттєво вплинули на стійкість роботи суб'єктів господарювання, продемонстрували їх слабкі сторони, неготовність, відсутність гнучкості та адаптаційні можливості для подолання існуючих труднощів. Результатом даних процесів стало банкрутство багатьох з них та формування основних передумов вирішення складних питань забезпечення їх подальшого функціонування.

Однією з умов виживання та розвитку підприємства в ринкових умовах є його економічна стійкість. У даний час все більш актуальною є необхідність розробки відповідних методів й механізмів забезпечення економічно стійкого розвитку підприємств, що враховує вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, управління якими здатне формувати головні критерії функціонування підприємства.

Сучасний підхід до розкриття сутності економічної стійкості не має комплексної системної єдності. До того ж проблема визначення економічної стійкості підприємств будь-якої форми власності як категорії показників ефективності управління економічною стійкістю поки що недостатньо досліджена. Тому є необхідність детального вивчення сутності економічної стійкості підприємств як го-

ловної передумови виживання, особливо в умовах кризових явищ економіки.

Метою наукової статті є теоретичне обґрунтування змісту поняття “економічна стійкість підприємства”, дослідження структурних елементів та методів оцінки економічної стійкості із одночасним аналізуванням факторів, що впливають на загальний рівень економічної стійкості підприємства та формування системи заходів її підтримки.

### 2. Огляд літературних джерел

Дослідження теоретичних та практичних аспектів економічної стійкості підприємства можна зустріти у роботах знаних західних і вітчизняних науковців, як: Богданов І. Я., Окладський П. В., Барканов А. С., Омельченко І. Н., Азріліяна А. Н., Ареф'євої О. В., Шандової Н. В., Городинської Д. М., Севастьянова А. В., Сімеха Ю. А.

Разом з тим, залишаються недостатньо дослідженими питання щодо сутності й змісту категорії економічної стійкості підприємства. Тому виникає необхідність в удосконаленні визначення економічної стійкості підприємства на основі узагальнення та порівняння існуючих підходів до трактування даної категорії. Зазначимо, що різноманітні підходи до трактування поняття “економічна стійкість підприємства” наведені у таблиці 1.

## Позиції авторів щодо трактування поняття “економічна стійкість”

Джерело	Позиції авторів щодо трактування поняття “економічна стійкість”
	<i>Це стан підприємства або ресурсів...</i>
Алексєєнко Н. [1]	Стан його матеріальних, економічних і трудових ресурсів, їх розподіл та використання, які забезпечують розвиток підприємства на основі зростання прибутку й капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризиків
Зайцев О. [6]	Такий стан підприємства, за якого зберігається здатність ефективного функціонування і стабільного прогресивного розвитку при негативних впливах зовнішнього середовища
Медведєв В. [9]	Рівноважний збалансований стан економічних ресурсів, який забезпечує стабільну прибутковість і нормальні умови для розширеного відтворення в тривалій перспективі з врахуванням найважливіших зовнішніх і внутрішніх чинників
	<i>Це рівновага або здатність повертатись до неї...</i>
Анохін С. [2]	Такий рівноважний стан промислового підприємства, при якому економічні й управлінські рішення здатні регулювати основні чинники стійкого положення підприємства: управління, виробництва, фінансів, персоналу і стратегії в заданих межах ризику
Сімех Ю. [10]	Це потенційні можливості підприємства повернутися у стан рівноваги, в якому підприємство має позитивну динаміку функціонування, або не виходить за межі встановлених границь
	<i>Це здатність підприємства (системи) ...</i>
Василенко О. [4]	Здатність системи зберегти свій працездатний стан щодо досягнення запланованих результатів за наявності різних мінливих впливів
Коренченко Р. [8]	Здатність підприємства до самозбереження, тобто раціонального використання резервів підприємства у часі, що дають можливість протистояти впливові зовнішніх факторів
Іванов В. [7]	Здатність економічної системи не відхилятися від свого стану (статистичного або динамічного) при різних внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих впливах за рахунок ефективного формування і використання фінансових, виробничих і організаційних механізмів.
	<i>Інше</i>
Ареф'єва О., Городянська Д. [3]	Сукупність взаємообумовлених та взаємопов'язаних складових, які за будь-яких умов забезпечують здатність до ведення діяльності підприємств, запас ресурсів (ресурсного потенціалу) та збалансований процес функціонування

Отже, узагальнивши та порівнявши існуючі підходи до трактування поняття “економічна стійкість підприємства”, варто зробити висновок, що найчастіше автори використовували наступні складові дефініції: “стійкість, або економічна стійкість – це стан підприємства” та “економічна стійкість підприємства забезпечується за рахунок використання ресурсів підприємства”. Зазначимо, що дещо рідше під стійкістю (“економічною стійкістю підприємства”) науковці розуміють рівновагу, або здатність повернення до рівноваги. На нашу думку, варто звернути увагу на точку зору науковців, що розглядають економічну стійкість як здатність (властивість, характеристику) підприємства ефективно адаптуватися до змін зовнішнього середовища та ефективно оперувати внутрішніми факторами у своїй діяльності, оцінити рівень якої можна за допомогою аналізування показників динаміки стану (поведінки) та структури суб'єкта господарювання.

Зазначимо, що деякі науковці, розглядаючи основні фактори, що впливають на стійкість підприємства, враховують лише фактори зовнішнього середовища, проте загрози для стану підприємства та його розвитку можуть виникати у внутрішньому

середовищі. На нашу думку, економічна стійкість – це динамічна категорія, що включає стійкість функціонування та розвитку підприємства стосовно заданих координат його діяльності (стратегії, цілей). Підприємство може бути стійким, коли параметри стану й структури підприємства залишаються у межах допустимих відхилень від заданої лінії поведінки).

На підставі проаналізованих наукових джерел можна сформулювати авторське визначення економічної стійкості підприємства як здатності підприємства реагувати через механізми протистояння чи адаптації на зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ з метою не лише збереження та формування факторів, які забезпечують його самозбереження на поточний момент часу, а й сприяють його ефективному функціонуванню та розвитку.

## 2. Структурні елементи та методи оцінки економічної стійкості підприємства

За допомогою проведених досліджень є можливим сформулювати складові категорії економічної стійкості, що зображено на рис. 1 та надамо визначення кожної категорії.



Рис. 1. Структура економічної стійкості підприємства [7]

Тому, враховуючи особливості економічної стійкості підприємства, зазначимо, що її складовими є:

1. Цінова стійкість – забезпечення оптимального механізму ціноутворення продукції, що дозволяє з найбільшим ефектом планувати стійкий рівень прибутку.

2. Управлінська стійкість – здатність кваліфікованого персоналу організувати виробництво, проводити маркетинг, аналізувати роботу підприємства, а також забезпечувати надійне інформаційне поле для розробки стратегії управління.

3. Фінансова стійкість – оптимізація основних фінансових факторів, що викликали зміни в еконо-

мічному стані підприємства, виявлення доступних джерел засобів й оцінка доцільності їхньої мобілізації з метою збільшення прибутковості.

4. Ділова стійкість – оптимізація змін на підприємстві, прогноз основних тенденцій у виробничо-господарському розвитку підприємства, а також наявність стратегії подальшого розвитку на підвищення конкурентоздатності.

На нашу думку, основна проблема досліджень складається в пошуку зведеного математичного показника економічної стійкості, що поєднує усі види стійкості. Тому звернемо увагу на значимість оцінки рівня економічної стійкості для різних користувачів (табл. 2).

Таблиця 2

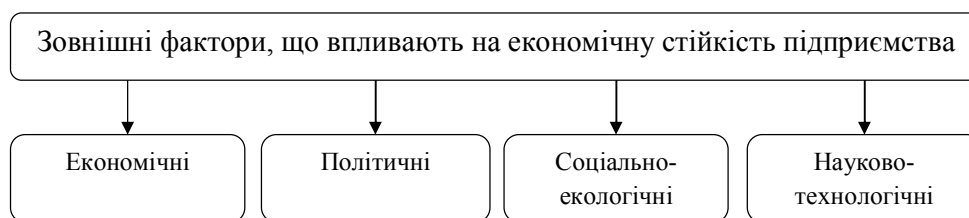
**Приклади значущості оцінки рівня економічної стійкості для різних користувачів**

Категорії користувачів	Значимість економічної стійкості
Держава, керівники бізнес-структур	Для оцінки ефективності та ризикованості бізнесу, визначення перспективних напрямів вкладення коштів, гарантій отримання запланованих результатів у майбутньому
Виробники	Для оцінки ефективності використання ресурсів
Споживачі	Для оцінки якості та споживчої вартості продукції
Постачальники	Для прийняття рішення про доцільність короткострокового та довгострокового співробітництва з фірмою
Кредитори	Для обґрунтування доцільності видачі кредитів
Інвестори	Для оцінки ймовірності повернення позикових коштів у процесі формування інвестиційного портфеля
Страхові компанії	Для оцінки ймовірності настання страхового випадку
Інші контрагенти	Для оперативної оцінки надійності та "вигідності" партнерства

Оскільки на даний момент проблема економічної стійкості підприємства є новою та недослідженою, то, і методів для її оцінки практично немає. Враховуючи даний недолік, варто повести аналіз існуючих методів оцінки загроз банкрутства підприємства: повний комплексний аналіз фінансових коефіцієнтів – розширений аналіз системи показників-індикаторів можливої погрози банкрутства; кореляційний аналіз, за якого проводиться ранжування окремих факторів по ступені їх негативного впливу на фінансовий розвиток підприємства; SWOT-аналіз – дослідження характеру сильних та слабких сторін підприємства у розрізі окремих внутрішніх факторів, а також позитивного або негативного впливу окремих зовнішніх факторів, що обумовлюють кризовий фінансовий розвиток підприємства; дискримінантний метод, заснований на використанні емпіричних коефіцієнтів.

З огляду на запропоновані методи оцінювання економічної стійкості їх варто повністю викорис-

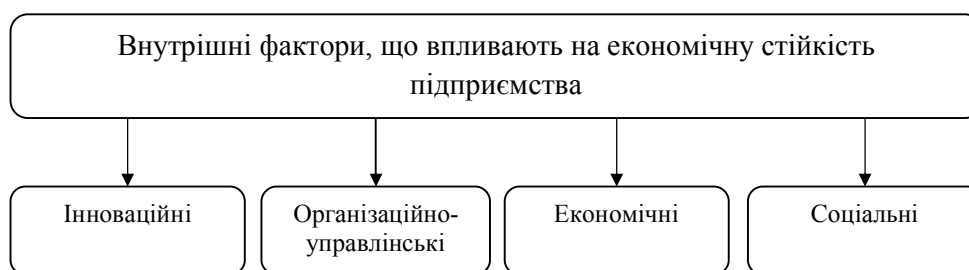
строкову економічну стійкість та формують параметри економічної стійкості на оптимальний або бажаний рівень. На економічну стійкість підприємства впливають різні фактори як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. До зовнішніх факторів належать економічні, політичні, соціально-економічні і науково-технологічні, до внутрішніх факторів – інноваційні, організаційно-управлінські, економічні, соціальні. Зовнішнє середовище, у якому функціонує підприємство, є нестабільним, оскільки у ньому відбуваються постійні зміни. Воно характеризується сукупністю факторів, що перебувають за межами підприємства та не є сферою безпосереднього впливу з боку системи менеджменту підприємства. Зовнішнє середовище впливає на діяльність підприємства та може гнучко адаптуватись до постійних змін зовнішнього середовища змінюючи цілі, стратегію і тактику своєї діяльності (рис. 2).



**Рис. 2. Класифікація зовнішніх факторів, що впливають на економічну стійкість промислового підприємства**

тати для подальшої розробки комплексного методу оцінки економічної стійкості підприємства. Звичайно, у даних методах є й негативні сторони, тому їх необхідно детально проаналізувати та модернізувати, відібравши лише ефективні елементи для дослідження економічної стійкості.

Внутрішні фактори безпосередньо впливають на процес виробництва продукції, визначають рівень конкурентоспроможності підприємств. Внутрішні фактори (рис. 3) формують підприємство як систему взаємопов'язаних елементів, що забезпечує досягнення цілей функціонування підприємства.



**Рис. 3. Класифікація внутрішніх факторів, що впливають на економічну стійкість промислового підприємства**

#### **4. Фактори економічної стійкості суб'єктів господарювання та система заходів щодо її підтримки**

Фактори економічної стійкості підприємств розглядаються як важелі, що впливають на довго-

Система забезпечення заходів підтримки економічної стійкості підприємства повинна охоплювати елементи, головними серед яких визнано: постійний моніторинг впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства;

розробка планів запобігання виникненню проблемних ситуацій й проведення випереджуючих заходів для їхнього виконання; впровадження стратегій дій за виникнення кризової ситуації [5]. Не виникає сумнівів, що постійний моніторинг кожної складової економічної стійкості підприємств стане основою формування комплексної системи її забезпечення. Вона включатиме, на нашу думку, методи і фактори забезпечення економічної стійкості та стратегію адаптації підприємства до змін середовища.

Зрозуміло, що фінансова складова у забезпеченні економічної стійкості підприємства є провідною й вирішальною, оскільки в ринкових умовах господарювання фінанси визнаються рушійною силою будь-якої економічної системи [7]. Проте варто враховувати, що кожна із даних складових (фінансова, виробнича, кадрова, маркетингова, інвестиційна, управлінська), що потрібна для оцінки економічної стійкості підприємства потребує комплексної системи її забезпечення, яка враховує особливості кожного окремого суб'єкта господарювання.

## 5. Висновки

Вивчення існуючих визначень категорії “економічна стійкість” показало, що сьогодні не існує єдиного підходу до розуміння даного поняття. Досягнення економічної стійкості підприємства можливе лише за умови адаптації використання внутрішніх та зовнішніх факторів підприємства та своєчасної реакції на зміни зовнішнього середовища із урахуванням та побудовою комплексної системи її забезпечення, яка складається із методів, факторів середовища та стратегії адаптації.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеенко Н. В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста / Н. В. Алексеенко; [під. заг. ред. П. В. Єгорова]. // Економіка і організація управління: зб. наук. пр. – Вип. № 3 / – Донецьк : ДонНУ, Каштан, 2008. – С. 59-65.

2. Анохин С. Н. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях / С. Н. Анохин. – Саратов : Саратов. гос. техн. ун-т, 2000. – 40 с.

3. Ареф'єва О. В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городянська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №8. – С. 83-90.

4. Василенко А. В. Менеджмент устойчивого развития предприятий : монографія / А. В. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2005. – 648 с.

5. Городинська Д. М. Економічна стійкість підприємства / Д. М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №10 (42). – С.141-146.

6. Зайцев О. Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий (на примере промышленности строительных материалов): автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05 “Экономика и управление народным хозяйством” / О. Н. Зайцев. – Хабаровск, 2007. – 23 с.

7. Иванов В. Л. Управление экономической устойчивостью промышленных предприятий (на примере предприятий машиностроительного комплекса): монографія / В. Л. Иванов. – Луганськ : ЧНУ ім. В. Даля, 2005. – 268 с.

8. Коренченко Р. А. Общая теория организации : учебник для вузов / Р. А. Коренченко. – М. : Юнити-ДАНА, 2003. – 286 с.

9. Медведев В. А. Устойчивое развитие общества: модели, стратегия / В. А. Медведев. – М. : Академия, 2001. – 267 с.

10. Сімах Ю. А. Визначення поняття конкурентостійкості підприємства / Ю. А. Сімах // Вісник Міжнародного Слов'янського університету.– Т. X – 2007. – № 1. – С.12-16. – (Серія “Економічні науки”).

## БІЗНЕС ОРІЄНТАЦІЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

**Анотація.** У статті викладено бачення автора стосовно важливості орієнтації організації навчання у вищих навчальних закладах на створення бізнес орієнтованих фахівців, здатних не лише виконувати завдання та займати робочі місця у відповідності набутим компетентностям, а й самостійно створювати їх, збільшувати валовий внутрішній продукт держави та примножувати таким чином добробут вітчизняного суспільства.

**Ключові слова:** вища освіта, компетентності, бізнес, добробут, вищі навчальні заклади, ВВП, навчальний процес

*Melnychenko O., Samorodov B.*

## BUSINESS-FOCUSED EDUCATION IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

**Summary.** In order to increase societies' utility and benefits from education, author argues for the transformation of the teaching methods in country's universities and other higher education institutions. The changes should be concerned with the creation of business-focused graduates and society. This must be done with the consideration for the needs of the economy as a whole in a long run, and not from the perspective of future employment for graduates or the current job market. The current teaching methods are focused on the fulfilment of the employers' vacancies. It educates students about the current working practices in institutions and companies where they will end-up theoretic and practical alternative practices are omitted or briefly mentioned.

The article suggests that universities and other higher education institutions should recruit specialists with practical background in relative sectors of economy. This would help creating functioning business models within universities, run entirely by the students with help from the recruited specialists. This should also give the opportunity for students to acquire practical business skills in relative fields.

In addition it is recommended to split students into groups in accordance to their personal goals and ambitions that they wish to fulfil while getting a degree instead of applying same education programmes on all the students. It is crucial to have a qualified teaching staff that are aware of modern tendencies in relative fields and meet the requirements of society and students as clients of the educational institution.

**Keywords:** higher education, competences, business, social welfare, higher education, GDP, educational process

### 1. Вступ

Одним із найбільш важливих показників ефективності економіки країни вважається сьогодні валовий внутрішній продукт (ВВП, GDP – Gross domestic product) та його значення у розрахунку на душу населення (GDP per capita). Створення ВВП зосереджене в руках людського, інтелектуального капіталу держави, від якого залежить виробництво продукції, створення благ та який забезпечує науково-технічний розвиток виробництва, економіки та населення. Саме рівень знань та вмінь людей визначає добробут нації й суспільства. Важливу при цьому роль відіграє, на нашу думку, орієнтація на результат освіти і на збагачення кожної особистості, що призводить до досягнення економічних вигод для людства загалом. Багато сучасних відкриттів, що використовуються у повсякденному житті та мають неабияке значення для життєдіяльності кожного з нас, були здійснені високоосвіченими особистостями, які здобували свої знання протягом усього життя та отримали для цього базис у навчальних закладах. Тому роль освіти, і вищої зокрема, у розвитку будь-якого суспільства, на на-

шу думку, важко переоцінити. Важливо при цьому визначити її кінцеву мету: сформувати фахові компетентності майбутніх спеціалістів, здатних професійно виконувати поставлені завдання, навчити творчо мислити, діяти, примножуючи особисті статки та багатство держави. Вважаємо, що орієнтація на останню групу цілей повинна бути пріоритетною на даному етапі розвитку міжнародної та національних економік. У цій роботі ми пропонуємо свій погляд на способи й методи збагачення спільноти, зокрема, в Україні. Він полягає у необхідності переорієнтації підготовки фахівців у вищих навчальних закладах із спеціалістів (більше виконавців) на створювачів суспільних благ через орієнтацію їх на бізнес, заробіток, підприємництво.

### 2. Аналіз основних літературних джерел

Питання природи і причин багатств суспільства досліджували багато економістів: від класиків поліекономії Д. Рикардо, А. Сміта, М. Туган-Барановського до сучасних науковців, серед яких варто відзначити В. Базилевича, В. Гейця, А. Гриценка, А. Чухна та інших.

Проблеми освіти, що вивчалися раніше, досліджуються і сьогодні, у тому числі щодо зв'язку кваліфікації науково-педагогічних працівників із ефективною підготовкою випускників вищих навчальних закладів. Серед дослідників такої тематики варто відзначити науковців Астахову К., Вахітову С., Євтуха М., Згуровського М., Козієвську О., Мікульонка І., Пугача В. та інших.

Однак зв'язку між освітою та добробутом суспільства, залежностям економічного розвитку країни від системи вищої освіти увага у науковій та науково-методичній періодиці приділяється останнім часом недостатньо. Особливо актуальним це питання є для сучасних умов ведення бізнесу та системи освіти в Україні. Дослідивши із середини роботу вищих навчальних закладів та окремих бізнес структур, а також міжнародний досвід організації навчального процесу та проаналізувавши

організації вищої освіти країн, що розвиваються, зокрема, в Європі для створення ефективної системи підготовки фахівців, здатних забезпечувати економічний розвиток суспільства.

### 3. Зв'язок освіти та макроекономічних показників держав

За останніми даними Світового Банку та Міжнародного валютного фонду [18, 19], лідируючі позиції у світі за розміром ВВП країни на душу населення посідають Люксембург, Норвегія та Катар (таблиця 1). Це країни з фактично найвищим рівнем життя, підвалини для досягнення якого закладаються, ми вважаємо, у переважній більшості випадків природою (корисні копалини у вигляді, наприклад, нафти, газу, дорогоцінних металів, каміння) або інтелектуальним капіталом, формування якого починається у вищих навчальних закладах (ВНЗ).

Таблиця 1

Розмір валового внутрішнього продукту на душу населення за період 2009 – 2013 рр.

Країна	Значення показника GDP per capita, дол. США				
	2009	2010	2011	2012	2013
Люксембург	99 456,134	102 759,376	111 788,652	103 806,616	110 423,839
Норвегія	78 231,373	85 764,690	98 693,792	99 249,004	100 318,320
Катар	59 935,450	76 413,196	100 410,187	104 755,805	100 260,487
Україна	2 550,447	2 979,671	3 583,972	3 877,281	3 919,408
Грузія	2 455,168	2 623,358	3 229,808	3 523,407	3 604,511
Молдова	1 524,237	1 631,284	1 971,027	2 046,158	2 229,185
Республіка Бурунді	217,263	242,840	276,688	286,043	303,004
Демократична Республіка Конго	264,691	290,950	328,913	367,676	397,960
Республіка Малаві	329,589	343,454	347,238	250,951	222,880

здобутки високорозвинених, зокрема, європейських країн, ми дійшли висновку, що маючи іншу систему освіти, такі країни мають також відмінний рівень життя людей.

Вкоріненою є думка, що освіта в країнах колишнього СРСР, зокрема, в Україні, більш якісна, універсальна й різнопланова, ніж на Заході. Проте досягнення нашої держави в економіці та у науково-технічній сфері очевидно сьогодні не найкращі. Тому питання освіти й підготовки висококваліфікованих фахівців, які поєднують набуті компетентності із бізнес-орієнтованими ідеями, ми вважаємо, набули першочергового значення для стратегічних досягнень національного господарства.

Метою дослідження є підготовка та обґрунтування практичних рекомендацій стосовно змін в

Дані в таблиці 1 відображено для порівняння: перші три країни – з найбільшим рівнем ВВП на душу населення, наступна «трийка» – ті, що прагнуть вийти на високий рівень життя їхніх громадян, про що свідчать зусилля, докладені цими країнами і підтверджуються, зокрема, європейською спільнотою у вигляді підписаних 27 червня 2014 р. угод про асоціацію з ЄС. Останні ж три – найбідніші, з найменшим показником GDP per capita за даними того ж Міжнародного Валютного Фонду (Республіка Бурунді, Демократична Республіка Конго, Республіка Малаві).

У таблиці 2 наведено державні витрати на одного студента у відсотковому співвідношенні до GDP per capita.

Таблиця 2

Частка державних витрат у системі вищої освіти на одного студента, % від суми валового внутрішнього продукту на душу населення [17]

Країна	Значення показника GDP per capita, дол. США				
	2009	2010	2011	2012	2013
Люксембург	–	–	–	–	–
Норвегія	48,5	44,3	–	–	–
Катар	–	–	–	–	–
Україна	39,0	–	37,7	–	–
Грузія	–	–	12,2	17,3	–
Молдова	45,3	44,8	42,9	42,0	–
Республіка Бурунді	426,1	386,4	–	–	–
Демократична Республіка Конго	–	–	–	–	–
Республіка Малаві	–	1 837,4	1 754,0	–	–

Інформація, представлена у таблиці 2, не виглядає повною з огляду на те, що в Україні у 2010, 2012 та 2013 роках здійснювалось фінансування вищої освіти, а витрати на студентів у вигляді, зокрема, стипендій, заробітних плат викладачів також мали місце [3]. Головний висновок, що впливає з наведених вище даних полягає у тому, що країни, які належать до найбільш багатих, на сьогодні не здійснюють витрати на освіту. Так, інформації, що Катар чи Люксембург витрачали протягом останніх п'яти років кошти на вищу освіту, немає, а Норвегія, що фінансувала вищу освіту за наведеними даними, не витрачає кошти за цим напрямом вже протягом трьох років. За цей же період видатки найбідніших країн в освіті сягали надзвичайно високих розмірів у відношенні до показника GDP per capita. Такий підхід може відображати певну закономірність, що полягає у зворотній пропорційному зв'язку між державними витратами на освіту й добробутом країни, і пояснюватись необхідністю у створенні умов для студентів та персоналу вищих навчальних закладів до виконання бізнес проектів, що забезпечуватиме не лише підтримку освіти, а й її розвиток, у тому числі через фінансування досліджень, удосконалення матеріально-технічної бази ВНЗ, належної оплати праці викладачів, соціальних умов для всіх учасників навчально-наукового процесу, і головне – збільшення ВВП, створення робочих місць та додаткових благ для суспільства. Випускники ВНЗ, таким чином, отримують необхідні знання про ведення бізнесу та після закінчення навчання починають (або продовжують) працювати, заробляючи власними силами відповідні кошти.

#### **4. Бізнес орієнтація підготовки фахівців у ВНЗ**

Сучасних випускників, зокрема, економічних напрямів підготовки можна, на нашу думку, поділити на такі категорії:

– робоча сила – ті, хто займають робочі місця, створені, наприклад, підприємцями чи державою. До цієї категорії слід віднести бухгалтерів, економістів, молодих спеціалістів, здатних, в тому числі і якісно, виконувати свої обов'язки, визначені завдання та одночасно вдосконалювати свої знання і вміння (тобто фахові компетентності);

– бізнес орієнтовані випускники, які здатні організувати та розвивати власний бізнес, що тим самим забезпечуватиме створення валового внутрішнього продукту та фактично добробуту всієї нації;

– творчі особистості, яким притаманні обмірковування, аналітичні здібності та які в подальшому можуть стати науковцями чи, наприклад, митцями.

Окрім науковці стверджують, що освіта може дати поштовх для розвитку економіки, якщо сама економіка має позитивну динаміку [5, с. 61]. Ми вважаємо, що важливо на сьогодні вищим навчальним закладам зосереджуватись на підготовці не робочої сили, а, в першу чергу, амбітних особистостей, здатних створювати та підтримувати

бізнес, забезпечуючи суспільство новими досягненнями в науці та техніці, а також новими робочими місцями інші категорії суспільства. Такі випускники і здійснюватимуть примноження благ країни та показники її валового внутрішнього продукту – і саме це може дати необхідний поштовх економіці: завдяки молодим, амбітним, креативним особистостям, що орієнтовані на бізнес. Разом з тим, інші науковці, що відповідають в нашій державі за організацію процесу вищої освіти, наголошують на важливості зв'язку вищої освіти з виробництвом, однак, ми вважаємо, актуальним вважають давно неактуальний механізм – залучення роботодавців до співпраці з навчальними закладами для забезпечення працевлаштування випускників – найважливішого завдання і мети вищої школи [4; 8, с. 26]. При цьому, серед причин, через які виникають складнощі у реформуванні вищої освіти, автори називають обмеженість фінансування реформ у сфері освіти [8, с. 39]. Останнє твердження ми вважаємо неправильним, оскільки лише через бізнес проекти, через отримання доходів, у тому числі й в науці та освіті, можна забезпечити розвиток і процвітання будь-якої організації, а не чекати з «протягнутою рукою» доки завершиться чергова криза, після якої через певний час почнеться наступна (згідно теорії економічних циклів [12, 16]). Щодо працевлаштування 100% випускників, то ми підтримуємо той факт, що це є важливим елементом в оцінці діяльності вищих навчальних закладів, проте зазвичай про працевлаштування йдеться, коли випускників навчальних закладів було прийнято роботодавцями на вже створені місця для виконання певних функцій. Ми пропонуємо поділити це поняття на два види:

1. Започаткування випускником власної справи – самопрацевлаштування, самозайнятості, у тому числі із створенням нових робочих місць (нехай і невеликої їхньої кількості на початковому етапі).

2. Працевлаштування в традиційному його розумінні.

І орієнтуватись навчальним закладам слід, на нашу думку, сьогодні на підготовку майбутніх підприємців, завдяки чому буде також зменшено або ліквідовано диспропорцію між кількістю студентів, випускників та кількістю робочих місць відповідної кваліфікації, що є предметом обговорення та економічною проблемою в Україні вже достатньо давно.

Підготовку ж фахівців доцільно, на нашу думку, поділити на етапи, в межах кожного з яких здійснювати послідовну освіту.

**Перший етап – профорієнтація**, який полягає у первинному набутті професійних знань, формуванні слухачів перших вражень про обрану спеціальність з одного боку, та донесення їм сформованими фахівцями такої інформації про майбутню професію з іншого. Сьогодні часто профорієнтаційна робота проводиться працівниками вищих навчальних закладів напередодні вступної кампанії серед випускників шкіл, на спеціалізованих виставках, завдяки рекламі тощо. Такі традиційні методи в умовах конкуренції серед ВНЗ в час недостат-



ності абітурієнтів через демографічні проблеми та велику, часто надлишкову, кількість ВНЗ виявляються недостатніми для залучення необхідної (планової) кількості вступників. Стратегічно правильними кроками із залучення молоді до вступу є планомірна, комплексна, довготривала профорієнтаційна політика керівників навчальних закладів, які вирішують питання забезпеченості кількісних показників прийому абітурієнтів економічної доцільності створення й утримання груп, факультетів, кафедр та вцілому закладу заздалегідь. Така тактика спрямована на постійно діючі спільно із закладами, що надають середню освіту, проекти, які привчають школярів до співпраці з ВНЗ і демонструють якість навчання студентів у них. Ще одним способом, спрямованим на використання бази випускників для створення іміджу навчального закладу, розповсюдження інформації серед широких верств населення для забезпечення успішності вступної кампанії, є асоціації випускників, алумні (Alumni) та інші організації, що об'єднують випускників минулих років для обміну інформацією, підтримки стосунків між ними. Завдяки таким зібранням забезпечується розповсюдження нової інформації про навчальний заклад серед колишніх студентів, які діляться нею в колах свого спілкування (в цьому випадку спрацьовує ефективний механізм референтних груп).

На нашу думку, в умовах необхідності вирішення локальних, оперативних завдань стосовно забезпечення прийому студентів може бути використаний бізнес проект, суть якого полягає у створенні мережі офіційних представників вищого навчального закладу з числа його студентів чи випускників. Такі представники на визначених, наприклад, договором умовах залучатимуть до вступу у ВНЗ осіб з числа зацікавлених. Винагорода представника за таким проектом може закладатись як у вартість навчання студента, залученого у такий спосіб, так і через витратну частину бюджету установи. Механізми її виплати також можуть бути різними: із разовою виплатою та протягом певного періоду в майбутньому. Цей напрямок є аналогією організації агентської мережі, яка досить вдало використовується у підприємстві. Така співпраця навчального закладу зі студентами може не лише забезпечити додатковий, альтернативний, канал потоку клієнтів (абітурієнтів) вищого навчального закладу, а й забезпечити найкращою практикою бізнес орієнтованих студентів, що прагнуть стати не робочою силою, а розпочати власну справу в майбутньому.

Важливим при цьому посилом є сприйняття абітурієнтів та студентів як клієнтів вищого навчального закладу, оскільки складний і тривалий, але поступовий і цілеспрямований перехід до ринкових відносин також на ринку освітніх послуг потребує, як і інші сфери бізнесу, вивчення потреб клієнтів, котрі безпосередньо приносять дохід навчальним закладам. Ми вважаємо, що питання потреби у випускниках відповідних спеціальностей слід також вивчати, виходячи з інтересів випускників шкіл, абітурієнтів та студентів. При цьому

проблема, ми вважаємо, полягає не лише в тому, що у ВНЗ в нашій державі не враховують потреб студентів при визначенні кінцевого результату навчання, а також і в тому, що останні не в змозі їх чітко сформулювати для максимального їх задоволення. А сьогодні найбільш важливими показниками роботи ВНЗ є успішність студентів (тобто рівень набуття випускником фахових компетентностей) та частка працевлаштованих випускників (у традиційній формі), що говорить про відсутність вибору у студентів: їх орієнтують займати нішу в групі робочої сили, що, за нашою гіпотезою, не може примножувати в необхідній динаміці ВВП, створюваного, в основному, підприємцями.

Вищі навчальні заклади мають навчитись виявляти такі потреби, задовольняти їх та пропонувати потенційним абітурієнтам та студентам оптимальний набір освітніх продуктів та послуг для кожного з них. Таким чином, ми вважаємо, що при правильному виявленні та оцінці потреб цільових груп клієнтів та високій кваліфікації розробників освітніх продуктів буде забезпечено трансформацію таких потреб в освітні послуги високої якості, що відповідатимуть очікуванням клієнта. У цій роботі під освітнім продуктом ми розуміємо набір послуг, що надає вищий навчальний заклад, своїм клієнтам – студентам. При цьому, враховуючи дослідження юристів, під послугою розуміється діяльність безпосередньо або опосередковано пов'язана із задоволенням особистісних потреб, але безпосередньо не направлена на виробництво предметів. Це вид праці, коли виробництво корисного ефекту співпадає в часі із його споживанням.

Окремі науковці, що вивчають проблеми вищої освіти, також звертають увагу на цей аспект освіти, однак, не вирішують їх повною мірою на своєму рівні. Так, Астахова К. [1] зазначає, що споживачі освіти (студенти) позбавлені сьогодні адекватної інформації через нездатність більшості викладачів донести їм необхідну інформацію, тому для задоволення потреби в дипломі як такому, обирають більш дешевий варіант його здобуття – у доступних за ціною вищих навчальних закладах. Вітренко Ю. [2] вважає, що основною проблемою встановлення взаємозв'язку й зайнятості населення є неузгодженість механізмів розвитку ринку освітніх послуг та визначення потреб ринків праці й робочої сили у кваліфікованих кадрах. При цьому він не розглядає можливості самозайнятості населення після закінчення вищого навчального закладу, на першочерговості якого наголошуємо ми.

Зважаючи на викладене, клієнтоорієнтованим повинні бути не лише банки чи супермаркети, а й вищі навчальні заклади як бізнес проекти, які, у тому числі, виконують соціальну та наукову функції в суспільстві.

В Україні традиційно вважається правильною організація підготовки фахівців у залежності від потреб економіки, роботодавців та ринку праці, у зв'язку з чим вивчаються потреби останніх і від чого формується ліцензований обсяг вищих навчальних закладів, розраховується бюджет тощо. Такий підхід свідчить про сьогоденне спрямування

освіти до підготовки саме робочої сили – випускників, що працюватимуть на вже створених підприємствах, установах чи організаціях, яку, ми вважаємо, варто сьогодні змінювати.

**Другим етапом** професійного навчання студентів є **набуття знань – набуття фахових компетентностей**, ширина і глибина яких повною мірою залежить від викладачів, що безпосередньо беруть участь у формуванні цієї фахової свідомості слухачів. Тут варто згадати про зарубіжну практику обов'язкового залучення до викладання у вищих навчальних закладах фахівців з досвідом у конкретній сфері та за фахом, за яким молоді люди здобувають освіту. Європейська практика свідчить про великий попит на так званих «Т-фахівців»: вертикальна частина літери «Т» символізує глибокі професійні знання, а горизонтальна – додаткові кваліфікації з інших сфер [14]. Так, випускникам, зокрема, економічних вищих навчальних закладів, варто мати глибокі знання з питань організації та ведення бізнесу для започаткування власної справи або отримання хорошої позиції в стабільній прибутковій компанії. Разом з тим, майбутнім фахівцям доцільно володіти на достатньому рівні іноземними мовами, мати ґрунтовні математичні знання та володіти інформаційними технологіями, розумітися на суміжних спеціальностях, зокрема, юриспруденції тощо.

Час, коли доступ до різної інформації зберігався або на друкованих матеріалах, або у її хранителів – викладачів, до функціональних обов'язків яких належало віднайти потрібні дані, осмислити їх та довести до відома студентів, слухачів, минув. Викладачі у той час повідомляли молодим людям також інформацію, яку самі отримували протягом п'яти років навчання у вищому навчальному закладі або пізнавали у процесі дослідження обраної тематики, фахівцями з якої вважались. Сьогодні роль науково-педагогічних працівників, зокрема, при підготовці економістів, докорінно змінилась, оскільки інформація, принаймні для навчання, стала загальнодоступною і відкритою. Про це свідчить, наприклад, кількість даних, доступних онлайн, каналів телебачення, що прийшли на зміну двом-трьом тощо. Тим більше, перебуваючи у стінах навчального закладу, викладачам складно встигати за розвитком бізнесу та ідеями підприємців, які часто не публікують наукових чи інших статей про свої звершення та механізми реалізації бізнес-проектів. Це призводить до розриву між реальним сектором економіки та наукою. Тому, викладачі як ретранслятори інформації не можуть забезпечити якісної підготовки висококваліфікованих фахівців із таким багажем знань та можливостей, який відповідає сучасному темпу життя та викликам часу. Важливу роль повинні на даний час відігравати експерти з окремих питань, консультанти та генератори ідей. Студентам після того, як вони отримають інформацію з доступних джерел (Інтернет, бібліотека, телебачення тощо), в аудиторіях слід вже надавати роз'яснення, тлумачення та консультації з таких питань. Для цього у вищих навчальних закладах з числа науково-педагогічних працівників

та студентів доцільно створити відповідні центри на «виробництвах» (на базах різних структур та суб'єктів господарювання) з метою виконання комплексних проектів, спрямованих на вирішення реальних практичних завдань. Метою діяльності таких центрів – донесення викладачем практичного досвіду роботи, замість ретрансляції відомої та дослідженої інформації, доступ до якої на сьогодні у більшості випадків вільний та необмежений.

В Україні до сьогодні зберігається поділ науково-педагогічних працівників, зокрема, за посадами: асистента, викладача, старшого викладача, доцента, професора. При цьому, нова редакція Закону України «Про вищу освіту» фактично зберігає такий самий перелік посад, і його підтримують також науковці, що входили до складу робочої групи із його розробки та фахівці, що професійно вивчають проблеми освіти в Україні. Окремі науковці роблять спроби знайти способи змінити систему навчання для зрушень в економіці України. Однак, часто досліджуючи і пропонуючи своє бачення розвитку вищої освіти через зміни вимог до посад науково-педагогічних працівників, автори підходять, на нашу думку, формально до вирішення порушеної ними проблематики, зосереджуючи увагу на проблемах трактування нормативного забезпечення вищої освіти, а не її змістовному реформуванні згідно вимог часу [4, 7].

Ми вважаємо такий вказаний поділ за посадами й функціями викладачів застарілим і пропонуємо сьогодні поділяти (хоча б гіпотетично) професорсько-викладацький склад за наступними посадами чи категоріями:

1. Професор – в першу чергу, науковець, який має наукові та бажано практичні досягнення у певній галузі, здійснює дослідження за певним напрямом чи напрямками і має у цьому здобутки у вигляді теоретичних та практичних напрацювань, що відображені у його публікаціях та отримали втілення у практику. Професор – генератор ідей, теорій, проектів, за результатами досліджень якого навчаються (не навчають) студенти, слухачі.

2. Доцент – науковець, що здійснює дослідження за обраною актуальною тематикою у широкому спектрі наук та узагальнює інформацію для комплексного застосування її для практики. Так, наприклад, доцент може здійснювати дослідження з питань впровадження і використання електронних грошей у суспільстві. При цьому досліджувана тема охоплює і грошовий обіг, і облік, аналіз та аудит роботи з ними, і психологію, що передбачає подолання психологічного бар'єру при переході від готівкових коштів до їх електронної форми. Крім того, важливим є вивчення міжнародної практики їх використання, а також розробки нормативної бази як на рівні підприємств, установ, банків тощо, так і на державному й міжнародному рівнях.

3. Консультант – фахівець певної галузі, що має практичний досвід роботи та напрацювання для створення дискусії в аудиторії та спрямування знань студентів у фахове русло.

4. Експерт – фахівець в певній галузі, що має практичний досвід роботи на посаді за профілем

викладання і який забезпечуватиме викладання практичних занять для студентів, слухачів. Експертами можуть бути, ми вважаємо, бухгалтери, економісти, спеціалісти, керівники підрозділів, які зможуть пояснювати під час занять особливості, практичні тонкощі професії майбутніх працівників різних компаній.

5. Асистент – допоміжний персонал, випускники вищих навчальних закладів, що мають намір отримати вищу академічну освіту, націлені на викладання, опановують теоретико-методичні основи наукового пізнання, після чого отримуватимуть практичний досвід з метою подальшої наукової кар'єри і отримання статусу та посади доцента чи професора або продовжуватимуть практичну діяльність в обраній сфері.

Таким чином, розподіливши науково-педагогічних працівників за категоріями (посадами), діяльність головних структурних підрозділів ВНЗ – кафедр зможе, на нашу думку, більше відповідати організаційно сучасним умовам економіки та необхідності в забезпеченні інтелектуальним капіталом суспільства. У випускників ВНЗ часто складається таке професійне життя, до якого їх готували чи вони готувались протягом навчання в університеті, академії чи інституті. У наш час переважна більшість викладачів залишаються викладачами, які викладають, коли цього робити вже не варто: студенти також розуміють, що все почуте й побачене в аудиторії та ВНЗ можна переглянути з інфографікою, прикладами на YouTube чи прочитати у літературі або на сайтах он-лайн.

Для створення бази, який буде сприяти формуванню особистостей, здатних примножувати власні та національні статки, потрібні й високоосвічені фахівці, що доноситимуть студентам правильну та правильно інформацію, а також зможуть допомогти практично випускникам навчальних закладів опанувати підприємницьку діяльність у більшості її аспектів.

**Третім етапом** підготовки фахівців є **набуття ними досвіду** вже на етапі навчання у ВНЗ. Сьогодні реалізація цього етапу полягає у спрямуванні студентів на практику, де вони можуть здобути професійні знання протягом годин відповідно до навчальних планів за відповідною кваліфікацією, про що буде зроблено відмітку також у додатку до дипломів. Така організація навчального процесу додатково свідчить про недостатні напрями підготовки фахівців. Ми вважаємо, що більшої цінності набув би випускник, що отримав практичний досвід ведення бізнесу, його організації і розвитку протягом навчання. Випускники вищих навчальних закладів відкриті до старту в професійній діяльності і часто їх спрямування, націлення має вирішальне значення у їхній кар'єрі. То чому б не орієнтувати їх на підприємницьку діяльність, на створення і примноження благ суспільства, замість виконання набору завдань відповідно до абстрактної посадової інструкції?

Роль ВНЗ у підготовці фахівців для роботи в реальному секторі економіки залишається вирішальною, враховуючи також те, що частка інтелек-

туальної праці збільшується у розвиненому світі щороку. Разом з тим, варто перетворювати й самі кафедри на бізнес підрозділи, що здатні заробляти, наприклад, завдяки наданню консалтингових послуг різним підприємствам чи організаціям. Звісно, при цьому членам кафедри необхідно мати відповідну кваліфікацію.

На сьогодні майже всі підприємства й інші бізнес-структури (компанії), прагнучи розширити канали реалізації власних товарів чи послуг, залучають до співпраці на партнерських засадах широке коло контрагентів. У сучасному фінансово-кредитному бізнесі популярними є послуги бланкового (готівкового) кредитування, банкострахування, створення мережі агентів (представників), що від імені компанії надають послуги з консультування клієнтів чи надання їм послуг безпосередньо тощо. Завдяки останнім, компанії без розширення філійної мережі та додаткових затрат можуть розширити географію надання своїх послуг.

У вищих навчальних закладах досягти цього можливо шляхом створення у їхніх структурах підрозділу, що відповідатиме за бізнес орієнтацію студентів та підтримку стартапів. При цьому, під стартапом (англ. Startup) сьогодні розуміють новостворену компанію (можливо, також компанію, яка не завершила ще реєстрацію), що будує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, не вийшла на ринок або ледве почала на нього виходити, і яка володіє обмеженим набором ресурсів.

Завданнями такого підрозділу вищого навчального закладу можуть бути:

– надання консультацій студентам, що мають намір розпочати власну справу, з питань ведення бізнесу;

– підтримка та допомога в налагодженні ділових зв'язків;

– допомога в пошуку інвесторів чи в отриманні стартового капіталу від спонсорів, меценатів тощо.

Саме через такий підрозділ ВНЗ можуть мати можливість заробляти кошти для власних потреб з одного боку, та забезпечувати заробіток та необхідний досвід студентів з іншого. Таким чином, у таких ВНЗ студенти матимуть можливість професійно розвиватись, отримувати досвід, знання та доходи, не залишаючи стін альма-матер. Так, наприклад, у Німеччині складено рейтинг вищих навчальних закладів, що найбільш успішно стимулюють підприємницьку діяльність серед студентів [6]. А ця країна посідає чільне місце серед країн світу з найбільшим ВВП, тому практику організації навчання студентів у ФРН також доцільно брати до уваги і в Україні.

**Четвертим етапом є реалізація набутих фахових компетентностей.** Найскладніший етап для будь-якого випускника, особливо, коли набуті професійні знання використати немає можливості. З одного боку це пов'язано із якістю отриманих знань, з іншого – з везінням та іншими суб'єктивними факторами. Ми зупинимось на можливості використати саме професійні знання випускниками ВНЗ.

Молодим людям, щоб почати кар'єру, наприклад, у банку, необхідно оволодіти знаннями, необхідними для виконання покладених на них обов'язків. При цьому банки частіше висувають вимоги щодо досвіду роботи кандидатів на заміщення вакантних посад. Таку позицію банків вважаємо зрозумілою з огляду на якість підготовки студентів у вищих навчальних закладах, де вони отримують часто хороші теоретичні знання, однак мало із досвіду роботи в банках. Так, наприклад, чільне місце в діяльності сучасного банку займає робота з платіжними системами, веб-сервісами, переказом коштів, платіжними картками, електронними грошима тощо, одним з найважливіших аспектів зазначеної діяльності є бухгалтерський облік операцій за вказаними напрямками. При цьому в сучасній науковій літературі практично відсутні ґрунтовні дослідження щодо здійснення обліку таких операцій. Очевидно, що і науково-педагогічних працівників, які б на цьому розумілись та навчали студентів, також недостатньо (або взагалі немає). Окремі питання функціонування платіжних систем, систем переказу коштів, електронних грошей вивчаються сьогодні науковцями в рамках спеціальностей з фінансів, банківської справи, юриспруденції тощо. Бухгалтерський облік вказаних операцій залишається важливим, проте найменш вивченим питанням. І як би не називались спеціальності, які б ключові слова у посадах не звучали, увага підготовки фахівців з обліку в банках в Україні, ми вважаємо, приділяється недостатньо. Це питання порушується окремими науковцями, які, однак, також підходять до вивчення цієї проблеми формально: досліджуючи питання необхідності та можливості підготовки спеціалістів-аналітиків банків у вищих навчальних закладах України через назви спеціальностей, дисциплін, посад у класифікаторах професій та перелік функцій, що виконують фахівці в банках згідно їхніх запитів на ринку праці під час пошуку кандидатів на заміщення відповідних посад. Ми вважаємо, що вивчати питання і удосконалювати саму підготовку за спеціальністю «Облік і аудит» слід по суті, в залежності від виконуваних фактично робіт працівниками у банках. Так, проведення обліку і аналізу в банках здійснюється протягом вже багатьох років із використанням автоматизованих банківських систем (АБС) різних виробників, класу та спрямування, проте публікацій у наукових виданнях чи навчальних матеріалах щодо використання таких систем у роботі не достатньо чи взагалі немає. Тому і фахова підготовка випускників ВНЗ здійснюється безпосередньо в банках під час виконання працівниками своїх обов'язків, тому банки і висувають вимоги щодо досвіду роботи до кандидатів на заміщення вакантних посад, що, відомо, прийняття на роботу «вчорашніх» студентів пов'язане з ризиком (великим) отримати не штатну одиницю, а фактично лише її частину.

Зважаючи на викладене, для усунення проблеми першого робочого місця, з метою вирішення питання забезпечення робочими місцями випускників вищих навчальних закладів необхідна знову ж належна підготовка і практичні знання викладачів, котрі належать до групи експертів за нашою класифікацією.

Так, науково-педагогічні працівники, що працювали чи працюють в банку та володіють необхідними знаннями та навичками роботи із АБС, зможуть пояснити, як відкрити рахунок клієнту, здійснити його ідентифікацію, оформити кредит, заставу, забезпечити фіксацію та проведення факторингових, документарних операцій, із дорожочінними металами, оформити договір страхування тощо.

Крім того, створивши у ВНЗ підрозділ з підтримки бізнес освіти студентів, про який йшлося вище, надаючи змогу останнім заробляти, навчальні заклади нададуть студентам необхідного досвіду через практику. Такою практикою може бути, наприклад, для студентів спеціальностей «Правознавство», «Фінанси», «Страхова справа» тощо залучення їх до співпраці зі страховими компаніями через виконання функцій їхніх агентів. Завдяки такій співпраці страхові компанії отримають альтернативний канал продажів своїх послуг, студенти – знання з питань оформлення договорів, страхових полісів, системи розрахунків за надані послуги, звітності страхових компаній, ведення ділових переговорів тощо, а вищий навчальний заклад – дохід для фінансування досліджень, розвитку матеріально-технічної бази, підвищення заробітної плати викладачів, якість випускників, підвищення іміджу та рейтингу. За таких умов виграє і держава в цілому через зростання популярності професії викладача, розвитку науки, зростання добробуту населення тощо.

Важливою складовою етапу реалізації набутих фахових компетентностей, на нашу думку, є брендінг студентів, тобто створення їхнього іміджу як фахівців, здатних вирішувати складні та актуальні завдання, мислити, аналізувати та примножувати блага для себе та суспільства. Підтвердження наших суджень можна знайти у фахівців з маркетингу [15], котрі наголошують, що сьогодні з'являються і поширюються нові напрями брендінгу, зокрема, індивідуальний, людський та сервісний, базовими джерелами якого є потреби та емоції. У випадку з випускниками ВНЗ – це потреби й емоції роботодавців та покупців товарів чи послуг, створених ними.

Створення і підтримання бренду випускника навчального закладу також варто, на нашу думку, покласти на підрозділ з підтримки бізнес освіти студентів, оскільки складовою будь-кого бізнесу є впізнання створеного продукту: для ВНЗ – випускники, а для випускників – створені у стінах навчального закладу і поза ним цінності.

При цьому під брендом можна розуміти, підтримуючи судження науковців, як сукупність раціональних, емоційних і поведінкових відносин між товаром (торговельною маркою, продуктом тощо) та споживачем. Успішність бренду полягає у поєднанні раціональних та емоційних чинників на споживача, що передбачає також його джерела: потреби та емоції. Товар в образі бренду є символом для споживача прийняття чи відторгнення його символічного значення, що збільшує чи зменшує попит на товар. Бренди створюються, враховуючи потреби та емоційну забарвленість. Метою його створення є формування бажаної споживчої реакції на основі впливу на споживаче сприйняття. Сила образу, що залишається

у свідомості споживача, буде тим вищою, чим тіснішими є відносини між брендом і споживачем. Звідси, готуючи студентів, науково-педагогічним працівникам слід особливу увагу звертати не на формальну сторону їхньої успішності, а на створення бренду, який би був придбаний на ринку праці чи товари якого купувались би серед зацікавлених осіб.

## 5. Висновки

Отже, у цій роботі нами було запропоновано на основі трансформації та реформування роботи вищих навчальних закладів створити підґрунтя для подальшого зростання економіки будь-якої держави. Завдяки правильному підходу до викладання, організації навчального процесу та бізнес орієнтації у підготовці фахівців у вищих навчальних закладах шляхом створення бізнес середовища забезпечити економіку країни фахівцями, здатними примножувати добробут суспільства. Проблема, порушена в цій роботі, полягає у необхідності реформування вищої освіти країн, що розвиваються, зокрема, в Європі, для досягнення високих показників добробуту її населення через систему вищої освіти. Таке реформування пропонується здійснити за рахунок системних перетворень у підготовці випускників вищих навчальних закладів: через виокремлення та поглиблення таких етапів підготовки студентів, як:

– профорієнтація через виявлення потреб потенційних абітурієнтів, сприйняття їх працівниками вищих навчальних закладів як клієнтів, на пошук та задоволення потреб яких слід орієнтувати роботу всього колективу;

– набуття знань – на цьому етапі варто за допомогою висококваліфікованих науково-педагогічних працівників, що мають високі досягнення в науці і здатні донести студентам та почути від них нову інформацію, нові ідеї, що стимулюватимуть розвиток здібностей майбутніх фахівців, та практиків, що передаватимуть практичний досвід виконання завдань у відповідній галузі народного господарства;

– набуття досвіду – створення у вищих навчальних закладах умов для розвитку професійних здібностей студентів через самореалізацію та забезпечення можливостями розпочати підприємницьку діяльність – стартап;

– реалізація набутих якостей та знань через орієнтацію студентів на бізнес-проекти спільно із компаніями, робота яких пов'язана зі спеціальністю, яку здобувають студенти. При цьому мова йде не про працевлаштування їх для виконання робіт, а для взаємовигідної синергії між бізнесом, знаннями та енергією випускників вищих навчальних закладів, відкритих до нових звершень та здатних забезпечувати інноваційний та дохідний розвиток будь-якого суб'єкта господарювання завдяки обізнаності у сучасних тенденціях та досягненнях, у тому числі інформаційно-технологічного характеру.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Астахова К. Університетський викладач в умовах переходу суспільства до інноваційної економіки / К. Астахова // Вища школа. – 2010. – № 2. – С. 41-47.

2. Вітренко Ю. Взаємозв'язок освіти та зайнятості населення в умовах ринкової економіки: пошук узгодженості / Ю. Вітренко // Вища школа. – 2013. – № 3. – С. 7-18.

3. Звіт Міністерства фінансів України «Про виконання Державного бюджету України за 2013 рік». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=397457&cat\\_id=53605](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=397457&cat_id=53605).

4. Зінковський Ю. Стандартизація освіти як імператив реформування вищої школи / Ю. Зінковський // Вища школа. – 2010. – № 1. – С. 24-30.

5. Козієвська О. Вища освіта в Україні: уроки реформування / О. Козієвська // Вища школа. – 2013. – № 6. – С. 49-62.

6. Лучшие вузы на “стартап-радаре”. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dw.de>.

7. Мікульонок І. Про професійно-кваліфікаційні вимоги до посад науково-педагогічних працівників ВНЗ / І. Мікульонок // Вища школа. – 2013. – № 12. – С. 15-22.

8. Панасевич Д. Зв'язок вищої освіти з виробництвом – крок до підвищення якості підготовки фахівців / Д. Панасевич, А. Солоденко // Вища школа. – 2013. – № 10. – С. 39-44.

9. Про вищу освіту. Закон України № 1556-VII від 01.07.2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.

10. Резнікова В. В. Послуга як правова категорія та ознака посередницьких договорів / Резнікова В. В. // Університетські наукові записки, 2007. – № 4 (24). – С. 234-240.

11. Стартап. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>.

12. Тараненко І. В. Структура економічного циклу та особливості циклічного розвитку відкритої економіки України в контексті виходу зі світової фінансово-економічної кризи / І. В. Тараненко // Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму № 1(3). – Т. 1. – 2010. – С. 343-357.

13. Тридід О. Підготовка бухгалтерів-аналітиків для банківської системи України / О. Тридід, В. Лукін // Банківська справа. – 2013. – № 11 – 12. – С. 66-75.

14. Требуется... специалисты с большой буквы Т. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dw.de>.

15. Шевченко О. Л. Бренд у площині інтеграції потреб, мотивів і емоцій / Шевченко О. Л. // Бізнес Інформ. – 2014. – № 5. – С. 407-412.

16. Шумпетер И. Теория экономического развития / И. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.  
17. Expenditureperstudent, tertiary (% of GDP percapita). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/SE.XPD.TERT.PC.ZS>.

18. GDP percapita (current US\$). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>.

19. WorldEconomic Outlook Database, April 2014, InternationalMonetaryFund. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>.

## КВАЛІМЕТРІЯ ПРИ ОЦІНЮВАННІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** Доведено можливість застосування методу кваліметрії в економіці для оцінки стану фінансового потенціалу підприємств. Запропоновано факторно-критеріальну модель оцінювання стану фінансового потенціалу підприємства, побудовану на основі одиничних, комплексних та інтегрального показників якості. Сприятиме реалізації проектів розвитку системи споживчої кооперації.*

**Ключові слова.** кваліметрія, фінансовий потенціал, модель, оцінювання

*Pedchenko N. S.*

## QUALITYMETRY IN ASSESSING THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE COMPANY

***Summary.** The possibility of applying the method of quality control in the economy for the assessment of the financial capacity of enterprises has been proved. A factorial and criteria model of evaluation of the financial capacity of the company, based on single, comprehensive and integrated quality indicators has been suggested. It will facilitate the implementation of development projects of consumer cooperatives.*

**Keywords:** Qualimetry, financial capacity, model, evaluation

### 1. Вступ

Під час формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми забезпеченості підприємства фінансовим потенціалом для поточного та довгострокового розвитку. У вирішенні такого завдання важливим є оцінювання можливостей підприємства та його взаємодія із навколишнім середовищем на основі оптимальної структури ресурсів, спроможностей, інновацій. Тому існує необхідність розглянути науково-методичні підходи до оцінювання стану фінансового потенціалу підприємства за допомогою кваліметрії.

Метою даної статті є обґрунтування факторно-критеріальної моделі оцінювання стану фінансового потенціалу підприємства, побудованої на основі одиничних, комплексних та інтегрального показників якості.

### 2. Аналіз основних літературних джерел

Важливим наразі залишається обґрунтування методики, яка б надавала можливість кількісно-якісної оцінки стану формування фінансового потенціалу підприємства. Вважаємо, що дану проблему можна вирішити за допомогою наукових принципів кваліметрії – науки про вимірювання якості об'єктів, яка вивчає та реалізує методи і засоби кількісної оцінки якості (заснована Азгальдовим Г. Г. [1]).

Методи кваліметрії вже довгий час досить вдало застосовуються у різних сферах наукових досліджень при проведенні кількісного вимірювання якісних характеристик. Відповідно до сучасних економічних словників, кваліметрія – це наука про методи кількісної оцінки якості продукції [10]. Такої ж думки притримується і В. В.Теленкевич

стверджуючи, що кваліметрія - це сукупність методів і засобів кількісної оцінки якості продукції для вирішення питань управлінської діяльності [11]. Проте якість в подальшому науковець розуміє як сукупність властивостей продукту або процесу, що визначає придатність задовольняти потреби відповідно до призначення [11]. Цим самим об'єктом кваліметрії є вже не лише продукція, але і процес. Тому в продовження, кваліметрія – це наукова дисципліна, в межах якої вивчається методологія і проблематика комплексного кількісного оцінювання якості будь-яких об'єктів [3], а не лише якості продукції. Таке кількісне оцінювання якості відбувається за допомогою шкали балів [13]. Найчастіше використовується кваліметрія, коли інтенсивність явища важко виміряти, але є на це потреба, та при дослідження впливу на об'єкт багатьох різноспрямованих факторів [13].

Крім географії та екології, за допомогою кваліметрії оцінюється якість освіти [4], рівень відповідалності [6] тощо. Ємельянов С.Л. здійснив спробу оцінити якість законодавчого забезпечення правового інституту тасмиць в Україні [5].

Пропонуємо використати наукові здобутки вчених і оцінити стан фінансового потенціалу підприємства за допомогою інструментів кваліметрії.

### 3. Теоретичний коментар

Кваліметрія передбачає структурування об'єкта вивчення (об'єкт у цілому - перший рівень спільності), поділ його на складові частини (другий рівень), які у свою чергу поділяються на частини (третій рівень) і т. д. При цьому виходить ієрархічна система, що оформляється схемою чи таблицею. Пропонується оцінка експертами або іншим

шляхом вимірювання кожної складової та встановлення її вагомості (важливості). Після чого, здійснюється поєднання цих оцінок в загальну оцінку об'єкта [1].

На основі класичних кваліметричних моделей запропонуємо факторно-критеріальну модель оцінювання стану фінансового потенціалу підприємств і організацій споживчої кооперації (на прикладі Полтавської ОСС). Розуміючи під фінансовим потенціалом підприємств і організацій споживчої кооперації комплексний феномен господарської

етапам життєвого циклу та на цій основі довгостроковий розвиток, маючи в розпорядженні достатні фінансові ресурси, використовуючи сприятливі спроможності та застосовуючи новачії. Тому доцільним, на нашу думку, буде використання таких основних критеріїв: критерій ефективності формування і використання фінансових ресурсів, критерій реалізації сприятливих спроможностей, критерій використання інновацій (рис. 1).

Виділення рівнів дослідження стану фінансового потенціалу підприємств і організацій спожив-



**Рис. 1. Факторно-критеріальна модель оцінювання стану фінансового потенціалу підприємств і організацій споживчої кооперації**

*Джерело: складено автором на основі [1, 4, 5, 6]*

практики, пропонуємо його визначення на основі поєднання ресурсного, інституціонального та результативного підходів. Тому фінансовий потенціал – це стійка властивість системи долати суперечності та забезпечувати гармонійну відповідність етапам життєвого циклу для довгострокового розвитку на основі сформованих, постійно збагачуваних та оптимізованих до потреб розвитку фінансових ресурсів, наявних умов реалізації спроможностей розвитку, які опосередковуються структурою внутрішніх і зовнішніх зв'язків та безперервних процесів інноваційного оновлення (поширення нових знань, евристичних підходів, нестандартних рішень тощо).

Відповідно, кваліметрія в даному випадку буде спрямована на визначення здатності фінансового потенціалу підприємств і організацій споживчої кооперації забезпечувати гармонійну відповідність

чої кооперації як системи «ресурси-спроможності-інновації» було здійснено на основі узагальнення наукових здобутків вчених [7, 8, 2, 9,12].

#### 4. Емпіричні результати

Абсолютний показник стану фінансового потенціалу підприємства (P) визначається сумою факторів:

$$P = \sum_{i=1}^3 m_i F_i, \quad (1)$$

де  $i=1...3$ —кількість факторів,  $m_i$ —вагомість  $i$ -го фактору (визначається експертним методом,  $m_i=0...1$ ,

з умовою нормування  $\sum_{i=1}^3 m_i = 1$ );  $F_i$ — $i$ -ий фактор,

що впливає на інтегральний стан та визначається станом окремих складових стану формування фінансового потенціалу та їх взаємоузгодженістю. У

свою чергу кожен з факторів  $F_i$  характеризується сумою критеріїв, які мають відповідні коефіцієнти проявлення  $K_i$ :

$$F_i = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n K_i \quad (2)$$

З урахуванням рис.1 і формул 1-2 маємо:

$$P = m_1 \left( \frac{K1+..K3}{3} \right) + m_2 \left( \frac{K4+..K6}{3} \right) + m_3 \left( \frac{K7+..K9}{3} \right) \quad (3)$$

Розробка факторно-критеріальної моделі оцінювання передбачає визначення експертами вагомості фактора шляхом ранжування. В якості експертів було обрано працівників підприємств і організацій споживчої кооперації (Полтавської ОСС). З методів експертних оцінок було використано метод рейтингу (метод оцінної класифікації) та метод бальних оцінок. Для оцінки показників (К) використаємо запропоновану авторами [4, 5, 6] шкалу:

- $0 < K \leq 0,25$  – недостатній рівень;
- $0,25 < K \leq 0,5$  – задовільний рівень;
- $0,5 < K \leq 0,75$  – достатній рівень;
- $0,75 < K \leq 1$  – високий рівень.

З методів соціологічних досліджень було обрано опитування. Основною методикою було визнано групове експертне оцінювання. Найважчим, з точки зору наукового обґрунтування, та найважливішим для отримання якісних результатів є формування вибірки через обґрунтованість вимог до неї і врахування особливостей її формування. Застосування поняття «вбірка» можливе у різних значеннях. У нашому випадку, вказаний термін використаний як процес відбору одиниць спостереження. Побудова вибірки зводилася до розв'язання основних завдань:

- визначення обсягу вибірки – кількість, що забезпечить одержання якісної інформації;

- обґрунтування типу вибірки – обґрунтована процедура відбору;

- оцінка якості вибірки – ймовірність і вірогідність перенесення результатів вибіркової на генеральну сукупність.

При цьому питанні якості вибірки, її компетентності стало ключовим, оскільки саме це визначає і тип вибірки, і її обсяг та є основою для одержання інформації, її аналізу, економічної інтерпретації.

Результатом якісної вибірки є репрезентативність (можливість відтворення властивостей генеральної сукупності), надійність (певна гарантія щодо правильності відображення дійсності) та валідність (обґрунтованість та підтвердження правильності вибору відповідно до мети) вибіркової сукупності стосовно об'єкта дослідження.

Оптимальним стало поєднання випадкового принципу відбору з цілеспрямованим у контексті забезпечення виконання основних умов:

- випадкова вибірка забезпечила високий рівень репрезентивності з ймовірностями, що наближаються до їх розподілу у генеральній сукупності. Це дозволить визначитись з працівниками, які підлягатимуть під опитування;

- цілеспрямований відбір забезпечив достатній рівень надійності та валідності з ймовірностями, що забезпечать стабільність та плідність у висновках щодо генеральної сукупності. Це дозволить визначитись з кількістю, що підлягатиме опитуванню. Основним інструментом реалізації цілеспрямованої вибірки став метод квотування (пропорційності), де застосовуються відомості про найважливіші пропорції генеральної сукупності.

Після обробки даних та зведення їх до єдиної системи обчислення, отримано такі ранжовані ряди вагомостей та значущості показників (таблиця 1).

Таблиця 1

**Модель кваліметричного підходу до оцінювання стану фінансового потенціалу підприємств і організацій споживчої кооперації**

Фактор	Ранжування факторів за їх вагомістю	Показники	Вагомість показника
Критерій ефективності формування і використання фінансових ресурсів ( $m_1$ )	0,4	Наявність фінансових ресурсів, їх достатність, позитивна динаміка до нарощення ( $K_1$ )	0,5
		Ефективне використання фінансових ресурсів, дотримання нормативів, позитивна динаміка до підвищення ( $K_2$ )	0,75
		Наявність резервів, можливість їх використання ( $K_3$ )	0,75
Критерій реалізації сприятливих спроможностей ( $m_2$ )	0,3	Наявність здатності, можливості та здібності приймати ефективні управлінські рішення ( $K_4$ )	0,75
		Ідентифікація факторів зовнішнього середовища та врахування його впливу ( $K_5$ )	0,75
		Відповідність етапам життєвого циклу та можливість реалізація прийнятого управлінського рішення ( $K_6$ )	0,75
Критерій використання інновацій ( $m_3$ )	0,3	Створення і використання новацій у вигляді нових знань, нетрадиційних підходів, нестандартних рішень ( $K_7$ )	0,5
		Наявність новацій в економічну культуру, спрямованих на забезпечення оптимальної взаємодії соціальної діяльності, кооперативної власності і зовнішнього ринкового середовища ( $K_8$ )	0,5
		Спрямованість новацій на збереження місії споживчої кооперації та дотримання основних функцій ( $K_9$ )	0,5
Інтегральний показник стану формування фінансового потенціалу підприємств і організацій споживчої кооперації			0,6417

Джерело: Розраховано автором



Результати розрахунків засвідчують, що стан формування фінансового потенціалу підприємств і організацій споживчої кооперації складає 64,17%, що свідчить про достатній рівень, проте все ж характеризується недосконалістю і потребує покращень.

## 5. Висновки

Логічним, на нашу думку, завершенням розкриття можливості застосування кваліметрії в оцінюванні фінансового потенціалу підприємства (на прикладі підприємств і організацій споживчої кооперації) є всебічне визначення якості фінансового потенціалу як феномену здатного забезпечити довгостроковий перспективний розвиток. Така всебічність пов'язана з визначенням якості фінансового потенціалу на основі кількісного вираження одиничних показників якості (розкривають лише одну властивість), комплексних показників якості (визначають декілька властивостей) та інтегрального показника якості фінансового потенціалу (відображає ефект як співвідношення загального корисного доходу від формування і використання фінансового потенціалу до загальних витрат на його утримання).

Представлена система показників дозволила провести всебічну оцінку стану формування фінансового потенціалу підприємств та визначити можливості його покращення. Доцільність такого оцінювання зумовлена тим, що в умовах обмеженості фінансових ресурсів знижується спроможність впливати на процеси соціального й економічного розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації, що призводить до зниження ефективності використання ресурсів, спроможностей, новацій як резервів досягнення ефективності і перспективного довгострокового розвитку. Результати оцінювання не відображають сукупну величину фінансового потенціалу, однак дають змогу визначити його стан, зокрема, здатність бути використаним не для фінансового забезпечення поточних витрат, а на реалізацію проектів розвитку системи споживчої кооперації.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азгальдов Г. Г. О кваліметрії / Г. Г. Азгальдов. – М.: Изд-во стандартів, 1973. – 172 с.
2. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заб-

лудська, О. О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

3. Википедія – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki>.

4. Сльникова Г. В. Моніторинг як ефективний засіб оцінювання загальної середньої освіти в навчальному закладі / Г. В. Сльникова, З. В. Рябова // Теорія та методика управління освітою. – 2008. – №1. – 9 – 13.

5. Смельянов С. Л. Методика та результати оцінки якості законодавчого забезпечення правового інституту таємниць в Україні / С.Л. Смельянов // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – №7 (161), ч.1. – С. 57 – 62.

6. Зеленський Р. М. Факторно-критеріальна модель оцінювання рівня сформованості відповідальності / Р. М. Зеленський // Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школі. – 2011. – №16. – С. 72 – 79.

7. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства : теорія та методологія дослідження : монографія / Н. С. Краснокутська. – Харків. : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.

8. Лігоненко Л. О. Змістовна характеристика та структуризація поняття «економіко-технологічний потенціал регіону» / Л. О. Лігоненко // Сталый розвиток економіки : всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 5 (8). – С. 83 – 89.

9. Отенко І. П. Стратегічне управління потенціалом підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.06.01 / І. П. Отенко. – Луганськ, 2006. – 28 с.

10. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

11. Теленкевич В. В. Кваліметрія: історія, можливості, методи [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.buk.irk.ru/library>.

12. Федонін О. С. Управління підприємствами : сучасні тенденції розвитку : монографія / [Н. П. Гончарова, О. С. Федонін, Г. О. Швиданенко та ін. ; за заг. ред. О. С. Федоніна]. – К. : КНЕУ, 2006. – 288 с.

13. Экологический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ecolog>.

# 6. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ

УДК 351(477)

Колянко О. В.

## ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В УКРАЇНІ

*Анотація.* В статті розглядається організація діяльності у сфері публічного адміністрування в Україні, принципи та класифікація органів державного управління. Особливості їх діяльності в сучасних кризових умовах.

**Ключові слова:** адміністрація, бюрократія, публічна служба, категорії організації служб, публічне адміністрування, демонія адміністративної влади, структура публічної служби

Kolyanko O.

## ORGANIZATION ACTIVITIES IN PUBLIC ADMINISTRATION IN UKRAINE

*Summary.* In the article the organization of activities in the field of public administration in Ukraine, principles and classification of government. Features of their activity in the current crisis conditions.

**Keywords:** administration, bureaucracy, public service category of services, public administration, demoniya administrative authorities, bodies governed by public service

### 1. Вступ

Актуальність проблематики організації діяльності у сфері публічного адміністрування в Україні до умов сучасного глобалізаційного середовища зумовлена відсутністю фундаментальних наукових досліджень на цьому напрямку.

Сьогодні в центрі наукових дискусій опинилися складні проблеми самої природи і сутності публічного адміністрування, принципів та класифікації адміністративних органів у системі публічного адміністрування.

У публікаціях К. Арановськми, Г. Атаманчук, З. Балюк, О.Денищик, О. Лазор надаються різні погляди на процеси організації діяльності у сфері публічного адміністрування та державної служби.

Постановка завдання. Основною метою цієї статті є теоретичний та науково-практичний аналіз організації діяльності у сфері публічного адміністрування в Україні.

### 2. Дослідження проблем організації діяльності у сфері публічного адміністрування в Україні

Встановлення та розвиток адміністративних органів України відбувалося на всіх етапах її історії та державотворення. Паростки державної служби можна розпізнати у найперших державних утвореннях на території України. Природа державного ладу кожного з державних утворень визначала зміст діяльності публічних органів та осіб, які слугували державі в особі цих органів [1].

Зауважимо, що політика публічного адміністрування полягає в:

- організації і управлінні суспільними процесами,

- розпорядженні фінансами і майном,
- виконанні законодавчих актів,
- виданні належних розпоряджень,
- застосуванні заходів примусу при ухиленні від їх виконання.

Тому дуже важливо проаналізувати еволюцію адміністративної влади та основні принципи діяльності публічної адміністрації.

У широкому розумінні адміністрація (від лат. управління, керівництво) – це вся діяльність держави у сфері управління суспільством.

Адміністративна влада має об'єктивну природу:

- адміністрація насамперед підпорядкована закону і підвітна представницьким органам,
- видані адміністрацією акти управління розвивають, уточнюють, деталізують, визначають особливості застосування чинного законодавства у конкретних обставинах.

Неодмінною передумовою успіху адміністративної політики є фаховість і кваліфікація її виконавців.

Професія політика-адміністратора потребує доброго знання справи, якою доводиться керувати, а також управлінських навичок, володіння технологією управлінських процесів – тобто того, що часто називають бюрократичністю.

Бюрократією називають раціонально організовану, ієрархізовану систему управління, яку характеризує:

- чітке визначення межі компетенції кожного з виконавців;
- прийняття і реалізація рішень у строгій відповідності до порядку, встановленого законами й інструкціями.

Бюрократія властива будь якому соціальному врядуванню, будь якій апаратній діяльності.

Нами встановлені переваги бюрократичної системи управління:

- дозволяє надати державному управлінню певної усталеності, упорядкованості, дисциплінованості й надійності, функціональної ефективності, формальної визначеності,

- уможливорює планування й інструментально-методичне забезпечення управління, запровадження оптимальних методів управління,

- забезпечує чітке підпорядкування складових владної піраміди, спеціалізацію й професіоналізм управлінських кадрів.

Призначення бюрократії полягає, зокрема, в тому, щоб бути носієм нормативного, впорядковуючого начала в житті суспільства, що особливо важливо, коли воно переживає радикальні перетворення.

Проте переоцінка ролі й значущості формального боку справи перетворює бюрократичність на бюрократизм, коли перебільшена вимога детальнішого дотримання інструкцій призводить :

- до відриву управління від здорового глузду й потреб життя, навіть до їх протиставлення,

- до помилок у керівництві, його безпорадності при виникненні «нештатних» ситуацій.

Владні повноваження реалізуються людьми, і їхнє виконання – процес вольовий, розумовий, емоційний, який може здійснюватися як правомірно, раціонально, так і волюнтаристськи й ірраціонально.

Тому адміністративне управління як суб'єктивна категорія може змінювати реальну дійсність у кращу і гіршу сторони. Це – величезна творча і водночас руйнівна сила [2].

Суб'єктивація влади відбувається з того моменту, коли людина зайняла керівну посаду, з її допомогою індивідуальна воля службовця трансформується в державну.

Адміністративна посада, трансформуючи індивідуальну владну волю в державну, багаторазово підсилює першу у всіх її проявах, як позитивних, так і негативних.

Вступ на посаду нерідко буває пов'язаний з одержанням різних матеріальних і нематеріальних благ, що не може не впливати на особисті якості керівників, але у керівників може гіпертрофуватися смак до влади, і тоді відбувається зворотний процес:

- державна воля трансформується в особисту;
- державна влада привласнюється посадовою особою і використовується у власних інтересах;

- у підсумку, керівник служить не суспільству, а самому собі, його особиста воля (що стала державною) направляє її нераціональним, неправомірним чи навіть злочинним шляхом.

Одна з форм присвоєння адміністративної влади – зловживання нею, коли керівник використовує довірені йому службові повноваження для протекціонізму, незаконного придбання різних соціальних благ і т. ін.

Значно деформованіша форма присвоєння державної волі – демонія адміністративної влади, під чим розуміють керівника, який прагне вирішити великі державні завдання та одночасно переслідує власні егоїстичні цілі (бажання великої влади, слави, почесей і т. ін.).

Найбільш небезпечний її прояв – прагнення до розширення сфер діяльності, безконтрольного володарювання.

Демонія влади штовхає керівника йти далі можливих меж, незважаючи на людські, матеріальні та фінансові витрати, зневажаючи інтереси конкретних людей, їхні права.

Багатівіковий досвід показав, що виконавча влада за своєю природою прагне до незалежності і безконтрольності.

Цьому сприяють численні чинники:

- можливість опертися на бюрократичний апарат, нею же створений, який завжди і скрізь протистоїть представницьким органам;

- розпорядження знаряддями примусу;

- володіння інформацією, яке пов'язане з безкарністю її приховання чи перекручення і т. ін.

Прагнення адміністративної влади стати всеохоплюючою, необмеженою, безконтрольною обумовлено деякими чинниками (нині характерними і для України), пов'язаними насамперед із тим, що колишньому СРСР влада була однопартійною.

Що можна протиставити демонії адміністративної влади?

1. Насамперед, створення ефективної системи перешкод і противаг, які могли б стримати демонічні властивості адміністративної влади і перетворити її в інститут, що надійно служить суспільству.

2. Розвиток цивільного суспільства і законодавства, що забезпечує його потреби, поряд з поділом влади – необхідні умови перетворення адміністративної влади у виконавчу владу правової держави.

3. Створення сильної законодавчої та судової влади дозволяє скоротити повноваження адміністрації, демократично її формувати, направляти і контролювати.

Активізація роботи законодавчих органів, розвиток адміністративної юстиції, утворення господарських судів і ряд інших заходів – важливі кроки в реалізації ідеї поділу влади.

Дієвим чинником демократизації управління є закон, який додає формальної визначеності діяльності суб'єктів управління, упорядковує цю діяльність, чітко встановлює повноваження суб'єктів, створює перешкоду сваволі.

За допомогою законів представницькі органи направляють діяльність виконавчо-розпорядницького апарату, передбачають відповідальність суб'єктів управління за протиправні службові дії, спонукають службовців правомірно використовувати свої повноваження і виконувати службові обов'язки.

Ще одним чинником протидії демонізму адміністративної влади є високий рівень професійної та політичної культури державних службовців, здатність посадових осіб прислухатися до громадської

думки, поважати. представників народу, відповідати перед ними за свої дії.

Постійно пам'ятати про межі своєї влади можна лише в умовах твердих демократичних установок у державному управлінні і високого рівня правової культури суспільства.

Дуже важливо, щоб такі категорії, як «підпорядкування закону», «відповідальність перед представницьким органом», «повага прав громадянина», стали правовими і політичними цінностями, соціально усвідомленими та сприйнятими кожною посадовою особою.

Тому нині у всіх демократичних країнах світу важливого значення надають професійній підготовці державних службовців.

Системи адміністративних органів включають: сукупність розпорядчих органів державного управління, виконавчої влади (уряд, відомчі установи, виконавчі комітети, апарат президента, губернатора та ін.) тощо. Характер і зміст урядового адміністрування неабиякою мірою визначаються встановленою в країні формою правління (президентська та парламентська республіка).

Президентська республіка характеризується:

- зосередженням повноти виконавчо-адміністративних функцій в особі глави держави,

- в певній самостійності і незалежності здійснюваного ним курсу, а отже, і в можливості проводити його послідовно, і навіть жорстко.

Парламентська республіка передбачає значку залежність особового складу уряду і програми його дій від розстановки партійно політичних сил у законодавчо-представницькому органі – парламенті.

Відповідальність за характер і успішність урядової політики тут несе партія або коаліція партій, що отримали більшість на парламентських виборах.

Опираючись на світову практику, публічну службу за структурою можна поділити на:

- адміністративну (служба в органах виконавчої та судової влади на усіх рівнях (центральної, регіональної, муніципальної, районної);

- спеціалізовану (дипломатична служба, служба в органах внутрішніх справ, державної безпеки, прокуратури, митниці, Збройних силах тощо);

- громадську (в державних, закладах освіти, науки, вищої школи, культури, охорони здоров'я тощо);

- політичну (служба в органах представницької влади на всіх рівнях як у вигляді політичної більшості, так і політичної меншості).

У сучасній теорії публічного адміністрування існують різні класифікації адміністративних органів. Класичною серед них вважають модель, запропоновану американським ученим Л. Уайтом, відповідно до якої у системі публічного адміністрування розрізняють три категорії або організації служб: оперативні, допоміжні, штабні.

Розбудова публічного адміністрування в Україні вимагає підвищення ефективності діяльності органів публічної влади.

Для того, щоб органи влади могли працювати регулярно та втілювати в життя реформи держави,

необхідно створити надійну професійну та висококваліфіковану команду службовців, адже саме від наполегливості та сумлінності людей залежить успіх будь якої справи, досягнення поставлених завдань.

- оперативні служби – адміністративні одиниці, що надають послуги безпосередньо населенню, виконуючи тим самим завдання, з якими пов'язано створення цієї адміністративної установи чи служби, наприклад, поштове відділення, муніципальна бібліотека, паспортний стіл;

- допоміжні служби – адміністративні утворення, що не мають самостійних кінцевих цілей. їхня діяльність полягає в наданні іншим службам (насамперед, оперативним) допомоги матеріального і нематеріального характеру у формі надання в їх розпорядження різних засобів чи послуг.

Так, комплектування штатів, організація навчання службовців, забезпечення виконання рішень, що стосуються проходження служби, нарахування заробітної плати тощо здійснюють управління, служби чи бюро кадрів.

До допоміжних служб належать також фінансові та бухгалтерські служби, постачальницькі і закупівельні організації (господарські управління), юрисконсультські відділи тощо;

- штабні служби – адміністративні одиниці, які консультують керівників організацій з питань політики, розробки проектів, програм тощо.

Особи, що працюють у службах цього типу, як правило, не здійснюють повсякденного управління, на них покладено виконання, під керівництвом і в тісному контакті з керівником, завдань, що виникають у зв'язку з прийняттям важливих рішень.

### 3. Висновки

Динамічні зміни у соціальних процесах наприкінці ХХ – поч. ХХІ ст. потребують принципово нових якостей і навичок від професійних державних службовців і керівників – вони повинні:

- володіти сучасними методами і засобами реформування державних організацій;

- мати здібності управляти інноваційними процесами;

- переборювати соціальну та організаційну інертність бюрократичних структур.

Це передбачає необхідність оволодіння глибокими знаннями з теорії політики, теорії управління, конфліктології, політичного аналізу, теорії прийняття рішень, соціального прогнозування тощо.

При визначенні структури публічної служби в Україні доцільно до публічних службовців включати всіх працівників, що працюють задля впровадження державних рішень у життєдіяльність населення та надають громадянам послуги (адміністративні, комунальні, соціальні тощо).

Перехід української системи управління на модель публічного адміністрування передбачає відкритий діалог між владою і суспільством.

Тут є предметне поле для взаємодії. Зокрема, виконання таких функцій, як:

- забезпечення прозорості добору на державну службу;

- формування механізму протидії корупції;
- здійснення контролю за дотриманням правил поведінки державними службовцями;
- ведення моніторингу громадської думки щодо оцінки діяльності органів виконавчої влади;
- відстеження якості послуг, що надаються ними населенню;
- функціональне обстеження державних органів тощо.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Атаманчук Г. Теория государственного управления: курс лекцій / Г. Атаманчук. – М. : Юридическая литература, 1977. – 400 с.

2. Біла С. Фахова підготовка державних службовців як чинник активізації структурної трансформації економіки України / С. Біла // Освіта і управління. – 2000. – №1-2. – С. 121-127.

3. Денищик О. Професійно-кваліфікаційні характеристики державних службовців / О. Денищик // Державне управління, державна служба і місцеве самоврядування: монографія / [кол. авт. за заг. ред. проф. О. Оболенського]. – Хмельницький : Поділля, 1999. – С. 342-348.

4. Лазор О. Державна служба в Україні: навчальний посібник / О. Лазор. – К. : Дакор КНТ, 2005. – 469 с.

5. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України від 5 квітня 2007 р. № 877-У : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.

6. Про адміністративні послуги: Закон України від 06.09.2012 р. № 5203-VI // Відомості Верховної Ради, 2013, № 32, ст. 409; із змінами від 10.04.2014 р. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.

## ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація.* У статті розроблено пропозиції щодо формування і аналізу системи управління персоналом підприємства з використанням функціонального підходу. Визначено, що інтенсифікація економічних процесів та динамічність ринкового середовища зумовлюють необхідність застосування системного підходу до управління персоналом як такого, що дозволяє враховувати взаємозв'язки між окремими суб'єктами та об'єктами управління.

**Ключові слова:** функція, підхід, система, управління, персонал, підприємство, сфера

Belik V.

## THE FUNCTIONAL APPROACH TO FORMATION OF CONTROL SYSTEM BY THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

*Summary.* The offers on formation and the analysis of a control system by the personnel of the enterprise with use of the functional approach are developed. It is determined, that the intensification of economic processes and dynamism of the market environment predetermine necessity of application of the system approach to management of the personnel as such, that allows to take into account interrelations between separate subjects and objects of management.

**Keywords:** function, approach, system, management, personnel, enterprise, sphere

### 1. Вступ

Реалізація сучасного курсу на проведення радикальних економічних реформ і активну соціальну політику в період поширення ринкових відносин в Україні обумовлює зміну функцій, методів і підходів до управління персоналом підприємств.

Перехід на якісно новий рівень розвитку регіональних і галузевих ринків праці, які характеризуються надмірною пропозицією робочої сили при обмеженій кількості робочих місць, з одного боку, та підвищення складності і вимог до якості праці, як наслідок розвитку техніки і технології виробництва та його маркетингової орієнтації, з іншого, диктує потребу у високій якості реалізації функцій управління персоналом, їх адекватного впливу на працівників підприємства.

Прийняття до уваги відповідних тенденцій зумовлює необхідність застосування системного підходу до керівництва кадрами та використання системних методів для аналізу процесів, які відбуваються в його межах. У цьому зв'язку дослідження проблеми формування системи управління персоналом підприємства, визначення її змісту і компонентної структури з нових теоретико-методологічних позицій, які враховують трансформаційні перетворення в економіці країни і пріоритети кадрової політики компаній є особливо актуальним.

### 2. Аналіз основних літературних джерел

Проблеми управління персоналом досліджувалися такими економістами, як М. І. Бібен, М. І. Долішній, Б. І. Дяченко, С. М. Злупко, А. В. Калина, В. В. Мікловда, В. П. Мікловда, В. В. Онікієнко, М. І. Пітюлич, О. С. Редькін, А. В. Філіпов та інші.

Вони наголошували на домінантності кадрової підсистеми, яка зумовлює специфіку загальної спрямованості, умов функціонування та динамізму

розвитку системи в цілому. Кожен з дослідників пропонує власне бачення системи управління персоналом підприємства, зосереджуючи увагу або на технологічних і методологічних аспектах управління персоналом, або на реалізації окремих функцій управління персоналом.

Мета статті полягає у розробці теоретичних та методологічних аспектів формування і аналізу системи управління персоналом підприємства з використанням функціонального підходу, посилення її впливу на ефективність роботи персоналу, обґрунтуванні концептуальних засад і методів оцінки та підвищення якості функцій управління персоналом.

### 3. Теоретичний коментар

Успішність функціонування підприємств в першу чергу визначається персоналом як особистісним чинником виробництва – його продуктивною діяльністю, досконалістю застосовуваних методів, функцій і прийомів впливу, що підвищує значимість управління персоналом в системі менеджменту підприємства.

Усталеного тлумачення сутності управління персоналом не склалось ні у зарубіжній, ні у вітчизняній економічній науці. Їх розуміння є продуктом свого часу, як, зрештою, і розуміння понять «персонал» та «кадри». Виникнення відповідних категорій розглядається як наслідок еволюції ролі і місця людини в економіці та на рівні окремого підприємства.

Персонал у сучасному розумінні можна розглядати в ролі інтегрованої економічної категорії, яка відображає наявні та примножені внаслідок капітальних вкладень ресурсні можливості у сфері праці певної сукупності осіб, які вступають у трудові відносини з підприємством та соціальні відносини між собою для задоволення власних потреб, і використовуються для досягнення його кінцевих цілей та підвищення результативності діяльності [9].

Для означення суті управління персоналом як специфічного виду управлінської діяльності нами проаналізовано різні варіанти його трактування, серед яких виділено описові, мотиваційні, телеологічні та функціонально-описові. На нашу думку, оптимальним слід вважати функціонально-описові, які враховують стратегічну спрямованість управління персоналом і вказують на набір функцій, необхідних для реалізації кадрової стратегії.

Управління персоналом нами визнається системою заходів щодо формування, управління та ефективного використання персоналу шляхом виконання основних функцій суб'єктами управління персоналом в рамках обраної кадрової політики з метою досягнення організаційних і особистих цілей.

#### 4. Напрями формування системи управління персоналом

Шляхом узагальнення опрацьованих теоретичних джерел та, базуючись на власному аналізі тенденцій розвитку економіки і функціонування підприємств, нами систематизовано фактори підвищення ролі персоналу та управління персоналу, що дозволило об'єднати їх у 3 групи: макроекономічні, внутрішньовиробничі та внутрішньоособові.

Застосування системного підходу до управління персоналом в умовах інтенсифікації ринкових перетворень оптимізує взаємозв'язки між окремими суб'єктами та об'єктами управління персоналом.

Система управління персоналом є інструментом забезпечення максимальної реалізації потенціалу працівників та досягнення організаційних цілей. У результаті аналізу нами виявлено неузгодженість поглядів науковців на зміст, склад, методи формування та розвитку системи управління персоналом, що дозволило обґрунтувати необхідність розробки нових методологічних підходів до визначення її структури та параметрів для забезпечення оптимального виконання функціональної ролі.

До недавнього часу у вітчизняній літературі був відсутнім виклад цілісної концепції і методології функціонального поділу праці в сфері управління персоналом. На основі власних досліджень нами вироблено багатоаспектну класифікацію функцій управління персоналом, згідно з якою групування функцій може здійснюватись залежно від сфери, суб'єкта та об'єкта управління персоналом, за ознакою ролі в управлінні персоналом та за змістом виконуваних робіт.

Базуючись на тому факті, що трудовий потенціал окремої особи чи колективу формується і використовується підприємствами, які є складовими галузевої та територіальної структур, можна обґрунтувати необхідність врахування впливу галузевих чинників при розробці заходів удосконалення технології управління персоналом.

З цієї точки зору в ієрархічній структурі трудового потенціалу особливу увагу заслуговує галузева складова, яка представляє собою ресурсні можливості працівників галузі у сфері праці на даному етапі розвитку виробничих сил в рамках визначених виробничих відносин.

Ґрунтуючись на доробки з управління персоналом, нами визначено групи чинників, які зумовлюють характеристики та ступінь використання трудо-

вого потенціалу. Серед них в якості базових можна виділити пріоритетність галузі та тенденції її розвитку, соціальну політику, кількість, розміри та структуру підприємств, обсяги та ритмічність виробництва.

На основі здійсненого кореляційного аналізу нами доведено послаблення залежності середньооблікової чисельності персоналу від обсягів виробленої продукції через використання режимів неповного робочого часу і обґрунтовано ущільнення зв'язку між чисельністю персоналу в еквіваленті повної зайнятості та обсягами виробництва, у відповідності з чим необхідна чисельність персоналу підприємства повинна визначатися, виходячи з наповненості робочого часу.

На основі обробки та критичного аналізу результатів обстеження із застосуванням методу експертних оцінок нами виявлено функції управління персоналом, які на підприємствах характеризуються високим, середнім і низьким рівнем або відсутністю уваги.

Для визначення ступеня узгодженості експертної групи щодо оцінки окремих функцій  $f_j$  та стану системи управління персоналом у цілому розраховано коефіцієнт конкордації  $W$ , в основу якого покладено відхилення сум рангів за окремими експертами від середньої суми рангів  $f_{\text{ср}}$ , величина якого склала 0,2.

Низьке значення показника, яке є свідченням розмежованості суджень експертів щодо вагомості обраних функцій управління персоналом в діяльності підприємства, зумовило необхідність обмеження величини вибірки через виділення трьох груп підприємств за критерієм середньооблікової чисельності персоналу. Така градація обґрунтована особистими спостереженнями щодо особливостей організації управління персоналом обстежених підприємств та щодо розгалуженості кадрових служб на них.

Збільшення значення коефіцієнта конкордації в сформованих групах ( $W_1=0,548$ ,  $W_2=0,22$ ,  $W_3=0,21$ ) у порівнянні з сукупною вибіркою дає підставу зробити висновок про наявність взаємозв'язку між ступенем уваги функціям управління персоналом та розміром підприємства.

Для вирішення проблеми інтегральної оцінки стану кадрової роботи підприємства нами пропонується застосовувати методичний підхід, в основі якого лежать дані про рівень розвитку окремих функцій управління персоналом, визначені на основі уваги, яка приділяється їх реалізації, із врахуванням їх відносної значимості у складі системи управління персоналом підприємства.

Основою для визначення значимості функції є її віднесення до певної підсистеми системи управління персоналом підприємства. Абсолютна величина значимості залежить від числа функцій, які входять до даної підсистеми. Максимальне значення суми часткових відносних величин значимості функцій управління персоналом в межах окремого підприємства складає 1.

Для визначення якісних відмінностей у ступені уваги, приділеному окремій функції, для різних рівнів ступеня уваги нами встановлено умовну кількісну міру. Функція реалізовує свою значимість лише при високому ступені уваги з боку суб'єктів

управління персоналу до її реалізації, тому максимальна кількісна оцінка функції співпадає з відносною величиною її значимості, а для кожного нижчого рівня значення складає половину від величини попереднього.

Величина інтегральної оцінки коливається в межах від 0 до 1. Чим отримане значення показника є ближчим до одиниці, тим вищий рівень розвитку системи управління персоналом підприємства і тим більша увага приділяється управлінню трудового потенціалу підприємства.

За результатами розрахунків виявлено, що значення інтегральної оцінки стану управління персоналом знаходяться в межах від 0,345 до 0,605, що є підтвердженням особистих спостережень щодо незадовільної роботи кадрових служб та їх недостатнього впливу на керований об'єкт. Вважається доцільним систематичне визначення даного показника з метою своєчасного виявлення недоліків в організації системи управління персоналом та встановлення якості реалізації функцій управління персоналом як у порівнянні з попередніми періодами, так і з діяльністю кадрових служб інших підприємств.

Особливу увагу необхідно приділити аналізу впливу системи управління персоналом на показники результативності діяльності, і, зокрема, на плинність кадрів, яка виступає однією з критичних компетенцій кадрових служб на підприємствах.

За даними статистичної звітності показники плинності на досліджуваних компаніях коливаються в діапазоні від 19,9 до 38,35% від середньооблікової чисельності. На більшості підприємств не відстежуються мотиви звільнення за власним бажанням, не створюється інформаційна база якісних характеристик персоналу, вивільненого з причин плинності. Всього 72% обстежених підприємств вважають за необхідне здійснювати певні заходи щодо зниження активності флуктуаційних процесів.

За допомогою дисперсійного, кореляційного аналізу та непараметричних методів вимірювання зв'язків (коефіцієнту Фехнера та рангового коефіцієнту кореляції Спірмана) доведено вагомість впливу стану кадрової роботи на інтенсивність флуктуаційних процесів на підприємствах. Зв'язок між аналізованими чинниками носить нелінійний зворотний характер, який проявляється у тому, що при збільшенні показника інтегральної оцінки стану кадрової роботи наявне зменшення коефіцієнтів плинності кадрів.

Правильне визначення складу функцій управління персоналом та порядку їх реалізації є передумовою досягнення мети системи управління персоналом підприємства. Виходячи з цього, наголошується на необхідності використання функцій у ролі основних елементів, що формують кадрову систему.

На основі аналізу у сфері управління персоналом нами розроблено модель інтегрованої системи управління персоналом підприємства з використанням функціонального підходу. Основою для побудови інтегрованої системи управління персоналом є теоретично та апробовані практично принципи та методи керівництва персоналом.

Безпосередній вплив на стан та параметри її функціонування накладає середовище через сукупність внутрішніх та зовнішніх обмежень, а також

система живлення – шляхом кадрового, інформаційного, технічного та інших видів забезпечення.

Рациональність системи управління персоналом залежить від обґрунтованості виділення підсистем, ступеня реалізації закріплених за ними функцій, міри інтегрованості між собою і здатності підтримки організаційної стійкості системи [6, с. 916].

Підсистеми планування, прогнозування і маркетингу, формування і розвитку персоналу, використання та контролю за діяльністю персоналу, мотивації і стимулювання трудової поведінки розуміються нами як функціональні (штабні), а підсистема моніторингу, обліку і аналізу – як функціонально-забезпечуюча.

Функціонально-забезпечуюча підсистема несе функціональне навантаження і виконує роль забезпечення системи управління персоналом підприємства необхідною інформацією про стан оточуючого середовища. Дані підсистеми є відносно автономними і, водночас, логічно пов'язаними та взаємозалежними.

Забезпечуюча підсистема створює інформаційну базу для формування планових кадрових показників. Складені плани та прогнози, з одного боку, є інструментами впливу на процес формування персоналу та визначення напрямків його розвитку в межах загальної стратегії підприємства, а з іншого – визначають рівень та напрямки використання персоналу і виступають базою для оцінки діяльності працівників. Результати проведеного контролю впливають на вибір методів мотивації персоналу та стимулювання його трудової поведінки.

Ступінь розвитку та функцій управління персоналом у межах підсистеми визначається, з одного боку, чинниками середовища господарювання, а з іншого, впливом на кінцеві показники діяльності підприємства.

В даному контексті доцільно говорити про достатність розвитку підсистеми. На основі проведеного аналізу можна побачити, що рівень розвитку підсистеми системи управління персоналом підприємства є достатнім, якщо реалізовані нею функції у визначеній кількості та якості виконання справляють позитивний вплив на об'єкт управління та забезпечують соціальну і економічну ефективність.

За результатами проведеного дослідження виявлено, що базовими чинниками впливу на трудомісткість реалізації функцій управління персоналом виступають середньооблікова чисельність персоналу та плинність кадрів. Даний висновок підтверджено з допомогою методу множинної кореляції, відповідно до якого варіація кількості виконавців кадрових функцій на 91% задається вказаними чинниками.

Одержане в результаті відповідних обчислень рівняння зв'язку, яке визначає залежність чисельності фахівців кадрової служби від обраних факторів, набуло вигляду:

$$\hat{Y} = 1,67 + 0,00536 X_1 - 0,0107 X_2, \quad (1)$$

де  $X_1$  – середньооблікова чисельність персоналу,  $X_2$  – плинність кадрів.

Згідно з отриманою моделлю із збільшенням середньооблікової чисельності персоналу на 100 чоловік, чисельність кадрової служби зростає на 0,5 люд.,



а при збільшенні показників плинності на одиницю, чисельність в середньому знижується на 0,01 люд.

Визначена з допомогою даного рівняння кількість фахівців з управління персоналом повинна корегуватись з урахуванням наявної та бажаної якості реалізації кадрових функцій, рівня їх автоматизації та повноти охоплення функцій системи управління персоналом підприємства.

Результативність системи управління персоналом підприємства забезпечується лише через відповідну якість функцій, реалізованих суб'єктами управління персоналом. Необхідна якість функцій задається вимогами підприємства до кадрової служби і складовими середовища господарювання.

Для обґрунтування необхідності підвищення якості реалізації окремих функцій управління персоналом, удосконалення кадрової роботи в цілому необхідно використовувати двомірну матрицю можливостей системи управління персоналом підприємства «функція – ефективність».

Базуючись на тому факті, що, поза загальними законами розвитку і функціонування, кожна соціально-економічна система є унікальною в своєму роді, то аналогічний рівень розвитку і технологія реалізації визначеної функції управління персоналом для одних підприємств можуть виявитись прийнятними, а для інших – недостатніми.

Сенс підвищувати якість кадрової роботи з'являється за умови виявлення її реального негативного впливу на показник ефективності. В основу матриці покладено два критерії: рівень розвитку функції (підсистеми) та показник ефективності управління персоналом.

У межах матриці ми виділяємо чотири основні сектори, кожен з яких характеризує якість виконання функції управління персоналом. На основі приналежності до певного сектору і значення критеріальних показників можна сформулювати набір рекомендацій, що дозволять оптимізувати стан кадрової роботи і підвищити ефективність управління персоналом.

## 5. Висновки

Інтенсифікація економічних процесів та динамічність ринкового середовища зумовлюють необхідність застосування системного підходу до управління персоналом як такого, що дозволяє враховувати взаємозв'язки між окремими суб'єктами та об'єктами управління, досліджувати закономірності їх зміни, забезпечувати комплексний вплив на характеристики і рівень використання персоналу. Сучасний стан проблеми характеризується відсутністю узгодженості поглядів на зміст і склад системи управління персоналом підприємства з одного боку, та посиленням впливу різних чинників на діяльність суб'єктів господарювання з іншого.

Підвищення ролі управління персоналом є наслідком дії макроекономічних, внутрішньовиробничих і внутрішньоособових факторів, серед яких виділено становлення ринку праці, конкуренцію, зміст та організацію праці, мотиваційні потреби персоналу тощо.

Сутність управління персоналом найповніше розкривається через його функції. Організаційна успішність системи управління персоналом підпри-

ємства є результатом співвідношення суб'єктивно сформульованої мети управління персоналом та реально здійснюваних функцій.

На основі узагальнення доведено доречність використання функцій у ролі системоутворюючих елементів. Згідно із запропонованим функціональним підходом система управління персоналом виступає складним утворенням, що об'єднує кілька виділених за функціональною ознакою взаємопов'язаних підсистем, і базується на визначених методах, принципах формування та управління.

Технологія управління персоналом підприємства значною мірою залежить від його галузевої і регіональної приналежності. До найбільш вагомих галузевих чинників впливу, які визначають вимоги до характеристик персоналу та рівень його використання, віднесено пріоритетність галузі в регіоні та тенденції її розвитку, соціальну політику, кількість та розміри підприємств.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Артюшина О. Л. Мотиваційне управління персоналом в процесі трудової діяльності / О. Л. Артюшина // Розвиток продуктивних сил України: від В. І. Вернадського до сьогодення: Матеріали ювілейної Міжнародної науково-практичної конференції: у трьох частинах, 20 березня 2009 р. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – Ч. 2. – С. 22-23.
2. Батченко Л. В. Кадровая политика предприятия: теория и практика / Л. В. Батченко, А. В. Белюсов, В. В. Назаренко, Г. П. Стрюковский // Менеджер: Вісник ДонДАУ.– 1999. – №2 (4). – С. 54-66.
3. Бесседина Г. С. Формування майбутніх менеджерів з врахуванням схильностей і бажань / Г. С. Бесседина // Наук. вісн. НАУ. - 1999. – № 14. – С. 63-64.
4. Бессмертная В. В. Формирование стратегии управления персоналом предприятия / В. В. Бессмертная // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2007. – № 1 (107). – С. 54-59.
5. Булеев И. П. Методические подходы к стратегическому планированию управления персоналом / И. П. Булеев, В. В. Синельник // Прометей: регіон. зб. наук. праць з економіки. – Донецьк: ДЕГІ; ІЕПД НАН України. – 2006. – Вип. 3 (21). – С. 177-180.
6. Козак К. Б. Деякі аспекти розвитку потенціалу персоналу підприємств / К. Б. Козак // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 258: В 4 т. – Т. IV. – С. 915-929.
7. Комаричина В. В. Принципи впровадження програм якості трудового життя / В. В. Комаричина // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – 2006. – Вип. 212– Т. 2. – С. 347-356.
8. Криворотько І. О. Еволюція кадрового менеджменту / І. О. Криворотько // Економіка і управління. – 2006. – № 2–3. – С. 66-71.
9. Романюк Л. М. Компетенція персоналу – фактор реалізації конкурентної стратегії діяльності підприємства / Л. М. Романюк // Економіка промисловості. – 2004. – №4. – С. 126-130.
10. Стельмашенко О. В. Комплексна система стратегічного управління персоналом підприємства / О. В. Стельмашенко // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2008. – Вип. 241. – Т. I. – С. 197-207.

# 7. ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

УДК 330.322

Машіко К. С., Удод Г. С.

## МЕТОДИКА ОЦІНКИ ВПЛИВУ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ-РЕЦИПІЄНТА

*Анотація.* У статті проаналізовано науково-методичні підходи до виявлення наслідків прямого іноземного інвестування для країн отримувачів коштів. Розроблено методика оцінки впливу прямих іноземних інвестицій на економіку країни реципієнта у розрізі: соціальної, фіскально-бюджетної, екологічної сфер, зовнішньоекономічної діяльності, внутрішніх ринків, технологічного розвитку.

**Ключові слова:** вплив, критерій, показник, прямі іноземні інвестиції, підприємства з іноземними інвестиціями

Mashiko K., Udod H.

## METHODS OF ASSESSING THE IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ON THE RECIPIENT COUNTRY'S ECONOMY

*Annotation.* Scientific and methodological approaches to identifying the consequences of foreign direct investing to recipient countries are analyzed in the article. The authors have developed the methodology for assessing the impact of foreign direct investments on the on the recipient country's economy in terms of: social, fiscal-budgetary and environmental spheres, external economic activity, domestic markets, technological development.

**Keywords:** impact, criteria, indicator, foreign direct investment, foreign investment enterprise

### 1. Вступ

В сучасних кризових умовах політика держави повинна бути спрямована не просто на залучення іноземного капіталу, а на узгодження національних інтересів та інтересів підприємств з іноземними інвестиціями (ПзІ). В основу цієї політики необхідно ставити очікувані наслідки від функціонування останніх. Саме оцінка впливу іноземних інвестицій на країну реципієнта дозволить приймати обґрунтовані рішення щодо їх стимулювання або ж, навпаки, щодо підтримки вітчизняних підприємств в певних секторах економіки.

Багато видатних вчених-економістів звертали свою увагу встановленню факторів, умов та наслідків іноземного інвестування. Подібним проблемам присвячені теорії Тобіна, моделі неокейнсіанців Р. Харрода, Е. Домара, теорія втечі капіталів, теорія міжнародного руху капіталу П. Самуельсона, Я. Тінбергена, теорія захисного інвестування Ч.Кіндлбергера, теорія монополістичних переваг С.Хаймера, теорія інтернаціоналізації А. Ругмана, Л. Баклі. Поряд з цим, сучасні стратегії поведінки транснаціональних корпорацій існування значної кількості факторів, що впливають на наслідки інвестування іноземних коштів в країну, потребують аналізу цих процесів на макрорівні. При чому, аналіз варто здійснюватися саме в контексті каналів впливу прямого іноземного інвестування на економіку. Так,

Організація економічного співробітництва й розвитку описує п'ять каналів впливу позитивних екстерналій прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на економічний розвиток: передача технологій та ноу-хау, розвиток та реструктуризація підприємств, сприяння інтеграції в міжнародну торгівлю, сприяння конкуренції в приватному секторі, сприяння формуванню людського капіталу [15, ст. 14]. На нашу думку, надзвичайно широко пропонує аналізувати вплив ПІІ на економіку країни-реципієнта Н. І. Обушна [8]. З цією метою, науковець пропонує окремо досліджувати економічний, бюджетний, соціальний, інноваційний та екологічний ефекти. Таким чином, методика оцінки впливу ПІІ на економіку країни реципієнта доцільно розробляти відповідно до таких каналів впливу: на соціальну сферу та людський розвиток, на технології, на фіскально-бюджетну сферу, на внутрішні ринки (в т.ч. ресурсні), на екологію, на зовнішньоекономічну діяльність.

Завдання дослідження полягає у розробці методики, яка б дозволила здійснювати комплексне оцінювання впливу ПІІ на економіку країни реципієнта в цілому, та на окремі її складові.

### 2. Основні результати дослідження

У науковій літературі сформувалося декілька основних підходів щодо оцінювання ефектів від функціонування ПзІ в національній економіці.

Перший з них полягає співставленні тенденцій іноземного інвестування з тенденціями зміни валового внутрішнього або валового регіонального продукту. Даний підхід застосований у дослідженнях Качур Р. П. [2], Ліщук В. І., Лісиної Т. М. [5], Меркушкин А. Н. [6], де описуються статистичні дані, що характеризують напрями іноземного інвестування та діяльності ПзП. Динаміка цих даних порівнюється із динамікою валового регіонального або валового внутрішнього продуктів, на основі чого робляться, на нашу думку, не достатньо комплексні висновки.

З огляду на це, більш ґрунтовними є дослідження взаємозв'язку ПЗП та макроекономічних чи регіональних показників через побудову регресійних моделей. Зокрема, такі моделі розроблені у роботах Заярної Н. М. [1] (зв'язок ПЗП з валовим внутрішнім продуктом та поточним рахунком платіжного балансу), Якубовського С. О., Козак Ю. Г. [14] (зв'язок ПЗП з товарним імпортом, торговельним балансом, експортом та імпортом послуг, отриманими іноземними інвесторами доходами в країні); Чеботарьової Н. М. та Калюжної О. О. [12] (зв'язок ПЗП з валовим регіональним продуктом). Поряд з цим, авторами не наведені результати кореляційного аналізу тісноти взаємозв'язку між показниками. У межах цих підходів демонструється кінцевий вплив ПзП на економічне зростання. Через це, варто звернути увагу на дослідження Овчиннікової Н.В. [9], у якому розроблені моделі: впливу запасу ПЗП на економічне зростання; впливу ПЗП в проміжне виробництво на економічне зростання; впливу притоку ПЗП на економічне зростання.

Наступна група методичних підходів базується на оцінці авторами впливу функціонування ПзП на окремі аспекти соціально-економічного розвитку території. Так, Килимник О. І. [3] аналізує вплив ПЗП на технологічний розвиток виробничого потенціалу України. Николайчук О. М. [7], вивчає вплив іноземних інвестицій на рівень життя населення. Сідорова Е.А. [10], в межах дослідження іноземних інвестицій, як фактору становлення національної економіки знань, відштовхується від показників фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт вітчизняними компаніями за рахунок іноземних інвестицій. Вищевказані підходи є абсолютно правомірними відносно предмету дослідження кожного з авторів. Однак, основним їх недоліком є відсутність комплексності при аналізі впливу підприємств з іноземними інвестиціями на процеси соціально-економічного розвитку території.

З огляду на це, варто звернути увагу на дослідження Кукли М. П. [4], Язовських Е. В. [13], Хольцер Д. [11]. Зокрема, Кукла М. П. [4] для оцінки впливу іноземних інвестицій на ефективність економіки регіону пропонує розрахунок трьох блоків показників, що відображають: ступінь участі іноземного капіталу в економіці; абсолютну та порівняльну ефективність іноземних інвестицій; соціально-економічні ефекти від присутності іноземних інвестицій. Поряд з цим, у підході автора немає чіткості у розмежуванні другого і третього блоків В

межах кожного з блоків, автор встановлює перелік показників і коментарі щодо оцінювання їх значень.

Хольцер Д. [11] своєму дослідженні трактує конкретну користь від ПзП для країни-реципієнта через поняття «якість прямих іноземних інвестицій». Для оцінки останнього автором виводиться комплекс показників: якість і об'єм місцевих виробничих потужностей; якість і асортимент продукції; конкурентоспроможність продукції на світових ринках; ступінь участі місцевих показників у виробничому ланцюгу; інноваційність застосовуваних технологій; видатки на підвищення кваліфікації працівників; ступінь інтеграції місцевих потужностей в міжнародний поділ праці і глобальні виробничі мережі.

Модифікована методика Конференції ООН по торгівлі та розвитку, щодо оцінки вкладу іноземних інвестицій в економічний розвиток країн (регіонів), запропонована у дослідженні Язовських Е. В. [13]. На додачу до обчислення цілого ряду показників дослідник пропонує авторську економетричну модель для розрахунку мультиплікатора інвестицій що характеризує залежність темпів приросту ВВП від динаміки внутрішніх капіталовкладень в основний капітал і ПЗП [13, с.18]

Узагальнюючи існуючі методики оцінки впливу ПзП в країні, в контексті розробки авторського підходу можемо зробити наступні висновки:

1. Методика оцінювання повинна базуватися на принципах комплексності та визначеності. Тобто ключовим є: по-перше, врахування потенційних впливів від функціонування ПзП за всіма можливими напрямками; по-друге, однозначне розуміння економічної сутності цих напрямів.

2. Необхідно чітко розмежовувати показники, що лежать в основі оцінювання та характеризують явище чи процес, та критерії, що свідчать про наявність впливу від прямого іноземного інвестування.

3. Критерії, що відображають конкретні ефекти функціонування ПзП для національної економіки можуть виступати у різних проявах:

- Порівняння із аналогічним показником в країні в цілому, або у вітчизняних секторах економіки. Це дає підставу судити про більший або менший ефект від діяльності ПзП відносно національних господарюючих суб'єктів.

- Порівняння із аналогічним показником попередніх періодів, що дає підставу судити про зміну ефекту у часі.

- Коефіцієнти щільності взаємозв'язку між показниками, що характеризують ПзП та показниками, що характеризують економіку країни в цілому. Це дає підстави судити про наявність та ступінь впливу іноземного капіталу на національну економіку.

Вищевказані висновки дозволяють розробити методику оцінювання впливу функціонування ПзП для національної економіки, яка базується на принципах комплексності та визначеності та передбачає розмежування показників оцінювання та критеріїв впливу.

Комплексність наслідків від прямого іноземного інвестування потребує розподілу показників для їх оцінки відповідно до каналів впливу: на соціальну сферу та людський розвиток, на технології, на фіскально-бюджетну сферу, на внутрішні ринки (в т.ч

ресурсні), на екологію, на зовнішньоекономічну діяльність. Дані показники за видом можуть бути абсолютними, відносними, середніми, моментними або інтервальними. Кожен з показників передбачає встановлення для нього критерію впливу (Табл.1, Табл.2).

Таблиця 1

**Складові оцінювання впливу прямого іноземного інвестування на соціальну сферу, технології та екологію країни реципієнта**

Показник для оцінювання	Критерій впливу
<i>Соціальна сфера і людський розвиток</i>	
Чисельність найманих працівників на ПЗП	порівняння темпів приросту із загальнодержавними
Розмір середньої заробітної плати на ПЗП	порівняння із аналогічним показником по країні; порівняння темпів приросту із загальнодержавними
Частка новостворених робочих місць за участю ПЗП у чисельності найманих працівників	порівняння із аналогічним показником по країні
Частка працівників, що підвищили кваліфікацію у чисельності найманих працівників на ПЗП	
Капітальні інвестиції ПЗП у житлові будівлі	співвідношення із загальними капітальними інвестиціями у житлові будівлі в країні
<i>Технологічний розвиток</i>	
Співвідношення капітальних інвестицій до загальної вартості основних засобів ПЗП	порівняння із аналогічним показником по країні
Частка ПЗП, що займаються інноваціями або впроваджують їх до загальної кількості ПЗП	
Співвідношення витрат на інновації до валового випуску ПЗП	
Продуктивність праці на ПЗП, що визначається співвідношенням обсягів реалізації продукції до кількості найманих працівників.	
Обсяг та структура витрат ПЗП на інновації за напрямками	порівняння темпів приросту із загальнодержавними темпами приросту; кореляція із аналогічним показником по країні
<i>Екологічна сфера</i>	
Кількість впроваджених маловідходних і ресурсозберігаючих технологічних процесів на ПЗП	порівняння темпів приросту із загальнодержавними темпами приросту
Обсяги використання вторинної сировини ПЗП	
Частка капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища у капітальних інвестиціях ПЗП	порівняння із аналогічним показником по країні
Співвідношення викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря до валового випуску на ПЗП	

Таблиця 2

**Складові оцінювання впливу прямого іноземного інвестування на внутрішні ринки, зовнішньоекономічну діяльність та фіскально-бюджетну сферу країни реципієнта**

Показник для оцінювання	Критерій впливу
<i>Внутрішні ринки</i>	
Освоєння на ПЗП виробництва інноваційних видів продукції	порівняння із аналогічним показником на вітчизняних підприємствах.
Обсяги реалізації товарів робіт послуг вітчизняними підприємствами на території країни	кореляція із валовим випуском ПЗП
Співвідношення використання паливно-енергетичних ресурсів до валового випуску на ПЗП	порівняння із аналогічним показником по країні
Співвідношення обсягів давальницької сировини, використаної ПЗП до їх валового випуску	
Обсяг реалізації товарів, робіт, послуг ПЗП на території країни	
<i>Зовнішньоекономічна діяльність</i>	
Сальдо між експортом та імпортом товарів і послуг ПЗП	порівняння темпів приросту із загальнодержавними темпами приросту
Загальний обсяг експорту товарів, послуг з країни	кореляція із обсягом ПЗП в країну
Загальний обсяг імпорту товарів, послуг з країни	
Схильність до експорту, що визначається співвідношення обсягу експорту до ВВП	
Обсяг ПЗП з країни	
<i>Фіскально-бюджетна сфера</i>	
Обсяг податків на прибуток підприємств, створених за участю іноземних інвесторів	частка показника у податках на прибуток підприємств; частка показника у податкових надходженнях до державного бюджету в цілому
Обсяг податків з доходів фізичних осіб зайнятих на ПЗП	частка показника у податках на доходи фізичних осіб отриманих до Зведеного бюджету в цілому.

Основним джерелом інформації для розрахунку перелічених показників повинні бути дані Державної служби статистики України, в частині статистики діяльності ПЗП. Інформація щодо податкових надходжень базується на звітах Міністерства фінансів України про виконання Державного бюджету на відповідний рік; щодо ПП в країну та за кордон (за видами) протягом відповідного періоду – на платіжному балансі, складеному Національним банком України.

### 3. Висновки

Таким чином, аналіз розрахованих показників та критеріїв впливу функціонування ПЗП, дозволить визначити наявність та силу впливу останніх на національну економіку. Ця інформація є основою для подальшої розробки напрямів вдосконалення інструментів забезпечення результативного функціонування ПЗП, відповідно до державних інтересів. Крім того, встановлення існуючих в країні ефектів від функціонування ПЗП дасть можливість в подальшому розробити економетричну модель для їх прогнозування, відповідно до зміни ключових факторів впливу на ці процеси.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Заярна Н. М. Вплив інвестиційної діяльності на економіку України / Заярна Н. М., Кадочнікова А. І. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С.170-173.
2. Качур Р. П. Прямі іноземні інвестиції та їхній вплив на реальний сектор економіки України / Качур Р. П. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.15. – С.249-253.
3. Климник О. І. Вплив прямих іноземних інвестицій на технологічний розвиток виробничого потенціалу України // Климник О. І. // Вісник Донецького університету: серія «Економіка і право». – 2008. – Вип.1. – С. 261-275.
4. Кукла М. П. Влияние иностранных инвестиций на эффективность принимающей экономики : автореф. дис. на стискание уч. степени канд. экон. наук : спец : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством», 08.00.14 «Мировая экономика» / М. П. Кукла. – Владивосток, 2008. – 23 с.
5. Лішук В. І. Прямі іноземні інвестиції України : динаміка та вплив на економічне зростання / В. І. Лішук, Т. М. Лісіна // Економічні науки : зб. наук. пр. – 2008. – Вип.5. – Ч.1. – С.10-12.
6. Меркушкин А. Н. Управление процессами привлечения и использования иностранных инвестиций в экономике субъекта федерации : дис... канд. экон. наук : 08.00.08 / Алексей Николаевич Меркушкин. – Москва, 2004. – 210 с.
7. Николайчук О. М. Вплив іноземних інвестицій на рівень життя населення / Николайчук О. М. // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2010. – №26. – С.159-163.
8. Обушна Н. І. Концептуальні підходи до формування механізму державного регулювання прямих іноземних інвестицій / Обушна Н. І. // Науковий вісник ЧДДЕУ. – 2012. – №4. – С. 27-32.
9. Овчинникова Н. В. Экономико-математическое моделирование влияния прямых иностранных инвестиций на экономический рост в развивающихся странах : дис... канд. экон. наук : 08.00.13 / Наталья Владимировна Овчинникова. – Москва, 2004. – 155 с.
10. Сидорова Е. А. Иностранные инвестиции как фактор становления национальной экономики знаний : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Е. А. Сидорова. – Ярославль, 2010. – 152 с.
11. Хольцер Д. Оценка качества прямых иностранных инвестиций в странах с переходной экономикой : дис ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Д. Хольцер. – Москва, 2004. – 231 с.
12. Чеботарьова Н. М. Вплив прямих іноземних інвестицій на соціально-економічний розвиток Луганської області / Чеботарьова Н. М., Калюжна О. О. // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 2 (32). – С.4-9.
13. Язовських Е.В. Иностранные инвестиции как фактор экономического развития России : автореф. дис. на стискание уч. степени канд. экон. наук : спец : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Е. В. Язовських. – Екатеринбург, 2004. – 28 с.
14. Якубовський С. О. Роль іноземного капіталу у формуванні платіжних балансів України і Молдови / Якубовський С. О., Козак Ю. Г. // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций : региональный аспект : сб. науч. трудов Дон. нац. ун-та. – Донецк : ДонНУ, 2007. – С. 446-453.
15. Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies. OECD – Organization for Economic Cooperation and Development. – 2003. – 39 P.

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

УДК 657.6

Душко З. О.

## ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ

*Анотація.* Розглянуто питання щодо сутності внутрішнього контролю й аудиту, висвітлені питання важливості впровадження новітньої методології внутрішнього аудиту у банках з метою отримання оперативної й необхідної інформації для ефективного управління

**Ключові слова:** внутрішній контроль, аудит, мета аудиту, служба внутрішнього аудиту, стандарти аудиту

Dushko Z.

## INTERNAL CONTROL AND AUDIT OF UKRAINE'S BANKING INSTITUTIONS

*Summary.* The issues regarding the entity of internal control and audit are studied; the issues of the importance of new methodology implementation of internal audit in banks in order to obtain the information necessary for interoperability and effective management are covered.

**Keywords:** internal control, audit, objective audit, internal audit, the audit standards

### 1. Вступ

Вітчизняні підприємства найбільш часто здійснюють внутрішній контроль у формі ревізії, тематичної перевірки, службового розслідування. Останнім часом все більше підприємств України практикують з метою внутрішнього контролю запровадження служб внутрішнього аудиту, які не тільки виконують процедури контролю, але й здійснюють оцінку ефективності функціонування всієї системи внутрішньогосподарського контролю.

В економічній літературі немає єдиного підходу щодо визначення сутності внутрішнього контролю й аудиту та не повністю висвітлені питання важливості впровадження новітньої методології внутрішнього аудиту. Питання сутності внутрішнього контролю й аудиту, їхньої організації та методології досліджували у своїх працях Білуха М. Т., Герасимович А. М., Огійчук М. Ф., Усач Б. Ф., Рудницький В. С., Кулаковська Л. П., Піча Ю. В., Бутець Ф. Ф., Завгородній А. Г., Сопко В. В., Сухарева А. А., Дмитренко І. Н. та ін.

Тому метою написання статті є розгляд сутності внутрішнього контролю й аудиту, їх законодавчої та нормативної баз, важливості впровадження дієвих методів внутрішнього аудиту у банках з метою отримання необхідної інформації щодо реального стану справ для подальшого їх управління.

### 2. Сутність внутрішнього контролю

Внутрішній контроль – це система організації роботи банку, до якої належать усі заходи, що вживаються банком для контролю за своїми активами, запобігання шахрайству, зведення до мінімуму

помилки, перевірки точності та достовірності даних бухгалтерського обліку та звітності, забезпечення ефективності операцій та дотримання внутрішніх положень і вказівок керівництва.

Система внутрішнього контролю завжди належала до найважливіших елементів операційної та управлінської структури банку. Глобалізація ринків, жорстка конкуренція, впровадження нових банківських операцій, розвиток інформаційних технологій призвели до суттєвого ускладнення банківської системи і разом з цим збільшили небезпеку ризиків для неї. Все це спричинює як ускладнення завдань внутрішнього контролю, так і зростання його значення у діяльності банку.

Внутрішній контроль запроваджується та здійснюється Правлінням банку, його керівництвом та працівниками всіх рівнів. Система внутрішнього контролю – це не просто процедури або внутрішні положення, які повинні виконуватися в певний момент часу. У банку не існують окремі відділи чи підрозділи внутрішнього контролю. Ця система охоплює всі механізми контролю у банку, вона діє постійно і на всіх рівнях. Суб'єктом внутрішнього контролю виступає кожний працівник, кожний підрозділ банку.

До системи внутрішнього контролю відноситься програма підготовки кадрів, що має на меті допомогти працівникам якісно виконувати свої службові обов'язки. Внутрішній контроль дає керівництву банку впевненість у: надійності та повноті фінансової та управлінської інформації; належному управлінні ризиками; дотриманні банком чинних нормативних актів, внутрішніх положень, проце-

дур, планів; достатності охорони активів; раціональному та економному використанні ресурсів; досягненні цілей та завдань, намічених у планах розвитку банку. Робота системи внутрішнього контролю у банку в цілому повинна включати: контроль за дотриманням законів та вимог нормативних актів, виконання бюджету; періодичну звітність про здійснення операцій; статистичний аналіз та використання його результатів; незалежні перевірки діяльності відділів (підрозділів) та їхніх працівників; періодичне звірення загальних активів із сумами, відображеними в облікових записках; розподіл обов'язків: право надання дозволу на операцію, реєстрація операції тощо; перевірку доступу посадових осіб до активів; ревізії документації за конкретними операціями.

Внутрішній контроль ґрунтується на дотриманні положень зовнішніх та внутрішніх нормативних актів для забезпечення достовірності й повноти звітності, що складається у банку. Система внутрішнього контролю включає такі елементи: середовище контролю (адміністративний контроль); система обліку (бухгалтерський контроль); процедури контролю.

Методи економічного управління та контролю, які використовувались у період адміністративно-командної системи управління нашим суспільством, не можуть вже дати добрих результатів. Першочергово відтепер враховуються інтереси власників комерційних організацій, їх акціонерів, пайовиків, трудового колективу.

Зі зростанням масштабів діяльності багаторівневий апарат управління утворює проблеми обміну інформацією, координації рішень, збільшує ймовірність прийняття різними ланками постанов, які суперечать одна одній. Ускладнюється контроль різних ланок управління з боку центрального керівництва, що збільшує ризик помилок і зловживань персоналу (менеджерів). Якщо організація має географічно розкидані філіали або відділення, в яких місцеве керівництво приймає самостійні рішення, виникає необхідність здійснювати контроль і оцінку прийнятих рішень у цілому, а для цього потрібна достовірна якісна інформація.

Перед комерційними організаціями України в умовах ринкової конкуренції постає завдання структурної перебудови системи корпоративного управління з метою забезпечення здатності конкурувати, ефективного функціонування та розвитку організації.

Практика підтверджує, що найкращим на сьогодні інструментом ринкових перебудов діяльності комерційної організації є впровадження системи внутрішнього аудиту.

Банки створюють службу внутрішнього аудиту, яка є органом оперативного контролю спостережної ради банку.

### 3. Сутність внутрішнього аудиту

Аудиторська діяльність в Україні почала розвиватися разом із переходом України до ринкових відносин. Впровадження аудиту як нової форми фінансово-економічного контролю було закріплено законодавством України.

У нашій країні внутрішній аудит здійснює перші кроки на прикладі

комерційних банків. Саме Національний банк України своїм рішенням зобов'язав комерційні банки запровадити внутрішній аудит.

Організаційно внутрішній аудит банку представлений як структурний підрозділ банку, який підпорядковується безпосередньо його керівнику (Голові правління банку), тобто служба внутрішнього аудиту повністю незалежна від проведення всіх операцій банку та його структурних підрозділів.

Законом України „Про банки і банківську діяльність” чітко визначені функції та місце внутрішнього аудиту в системі банківського контролю, які за змістом адекватні цілям та завданням внутрішнього аудиту іншої (крім банків) комерційної організації.

Постановою Правління Національного банку України від 20 березня 1998 р. № 114 затверджено „Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України” [2]. Воно визначило систему аудиторської діяльності у банках та регламентувало порядок створення та організації роботи служби внутрішнього аудиту в банках України. Положення розроблене на підставі законів України „Про банки і банківську діяльність”, „Про аудиторську діяльність”, нормативних актів Національного банку України та Міжнародних стандартів аудиту [6].

Стосовно запровадження внутрішнього аудиту в інших комерційних організаціях України можна констатувати, що більшість їх керівників поки що не приділяють особливої уваги впровадженню системи внутрішнього аудиту.

З метою інтеграції банківської системи в Європейський Союз запроваджуються Міжнародні стандарти аудиту [6].

Стандарти внутрішнього аудиту впроваджуються в діяльність банку з метою:

- вдосконалення практики проведення внутрішнього аудиту;
- забезпечення якісного аналізу й оцінювання системи внутрішнього контролю;
- здійснення постійного моніторингу банківських ризиків;
- перевірки відповідності здійснених банківських операцій політиці та встановленим процедурам банку, а також чинному законодавству України;
- інформування правління та ради банку про виникнення певних проблем, розроблення та застосування заходів, спрямованих на запобігання виникненню ризиків у діяльності банку;
- складання уніфікованих аудиторських висновків і звітів.

Аудит є незалежною експертизою фінансової звітності комерційних

Підприємств, установ уповноваженими на те особами (аудиторами) з метою підтвердження її достовірності для державних податкових органів і достовірності для державних податкових органів і власників. Іншими словами, аудит – це надання практичної допомоги керівництву й економічним службам підприємства щодо ведення справ і управління його фінансами, а також щодо на-

лагодження бухгалтерського фінансового і управлінського обліку, надання різних консультацій.

Таким чином, мета внутрішнього аудиту – удосконалення організації і управління виробництвом, виявлення й мобілізація резервів його росту, безпека бізнесу.

Британський інститут внутрішніх аудиторів так тлумачить термін „внутрішній аудит”: „...система, що включає в себе сукупність фінансових, організаційних, бухгалтерських заходів, розроблених адміністрацією для того, щоб оптимально налагодити роботу в організації. Внутрішній аудит є незалежною діяльністю в організації з перевірки і оцінки роботи в її інтересах. Мета внутрішнього аудиту – допомогти членам організації ефективно виконувати свої функції. Внутрішні аудитори подають своїй організації дані аналізу і оцінки, рекомендації та іншу необхідну інформацію, що є результатом перевірок” [9, с. 6].

Французька палата експертів розглядає внутрішній аудит як „...сукупність гарантійних заходів, що орієнтують роботу організації і забезпечують збереження активів, якість і збереження інформації, виконання інструкції адміністрації і удосконалення виконавчого рівня всередині самої організації, знаходять методи та заходи, спрямовані на підтримання рентабельності тощо” [10, с. 7].

Необхідність внутрішнього аудиту обумовлена також недосконалістю законодавства, податкової системи. Розробка та впровадження системи внутрішнього контролю і аудиту в банку є прямим обов'язком його керівництва.

Повноваженнями служби внутрішнього аудиту є:

- служба аудиту має необмежений доступ до всіх бухгалтерських документів, активів, відділів та може звернутися до будь-якого з працівників із запитаннями, якщо це необхідно для ефективного виконання покладених на неї обов'язків, а також отримувати усно або письмово від керівників підрозділу, який перевіряється, необхідні документи, пояснення, а також інші матеріали, пов'язані з внутрішнім забезпеченням діяльності цього підрозділу;

- визначає відповідальність дій та операцій, що здійснюються співробітниками комерційної організації, згідно з вимогами чинного законодавства України, нормативними актами та рішенням керівних органів комерційної організації, які визначають її політику та стратегію, процедуру прийняття і реалізацію рішень, організацію обліку та звітності;

- перевіряє розрахунково-касові документи, контракти, фінансову і статистичну звітність, іншу документацію, а у разі необхідності наявність готівки та інших цінностей;

- при виявленні грубих порушень чинного законодавства, випадків розкрадань, допущених працівниками комерційної організації надає рекомендації керівництву щодо прийняття відповідних рішень до цих працівників;

- у межах наданих повноважень діяльність служби внутрішнього аудиту банку вважається винятковою. Інформаційна система служби повинна мати систему захисту від стороннього доступу.

Рациональна організація внутрішнього аудиту можлива лише за дотримання визначених принципів. Професор Білуха М. Т. виділяє наступні принципи організації контрольно-аудиторського процесу: спеціалізація, кооперування, пропорційність, паралельність, прямоочність, безперервність, ритмічність [3, с.192]. Професор Рудницький В. С. пропонує організувати внутрішній аудит за наступними принципами: системність, комплектиність, планування процесу внутрішнього аудиту, документування, поінформованість керівництва, звітність перед керівництвом [7, с.41].

Для удосконалення аудиторського процесу необхідно використовувати нові методи управління і сучасні комп'ютерні технології. З їх допомогою аудитори можуть застосовувати найрізноманітніші інформаційні системи, що дозволяє використання механізму повного охоплення та виявлення проблем, детального їх вивчення, правильного формулювання та вирішення. Найпоширенішими інформаційними системами в Україні є система „BAAN-IT” компанії „Baan”, „SCALA” шведської компанії „Bestlutsmodell AB” та ін.

#### 4. Висновки

Система бухгалтерського обліку не дає повної інформації, необхідної для своєчасного ухвалення рішень. Керівники структурних підрозділів і окремі фахівці не завжди володіють відповідними знаннями і досвідом у галузі прийняття рішень, які мають можливе значення для підприємства і можуть не тільки збільшити його прибутки, але й нанести збитки, збанкрутувати. Тому ні бухгалтерія, ні фахівці не в змозі у повному обсязі здійснювати внутрішньогосподарський контроль. Аналітичні потреби користувачів задовольняються завдяки відповідній структурі фінансових звітів (наприклад, у балансі статті розшифровуються у порядку зростання їх ліквідності), наданню зіставної інформації за звітний та попередні періоди. Інформація, що наведена у фінансовій звітності, використовується для потреб управління, а також для зовнішніх користувачів: фінансово-кредитних установ, інвесторів, акціонерів, державних контролюючих органів та ін. Але для задоволення інформаційних потреб, наведених вище користувачів, дані фінансової звітності потребують спеціальної обробки, оскільки вони відображені в абсолютних показниках і не забезпечують можливості порівняння з показниками інших підприємств, а також є незрозумілими певним категоріям користувачів. Саме таку обробку забезпечують аудит і аналіз фінансової звітності. Яким би професійним не був менеджмент, актуальним стає питання контролю за станом справ, одним із дієвих інструментів якого може стати внутрішній аудит.

Отже, систему внутрішнього аудиту можна вважати частиною системи внутрішнього контролю банку. По-перше, перевірка та оцінка ефективності системи внутрішнього контролю є основною метою внутрішнього аудиту. По-друге, у внутрішнього контролю та аудиту дуже багато спільного, наприклад, вони мають однакові завдання, процедури, принципи та ін.



#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III (зі змінами і доповненнями) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України: Постанова Правління НБУ № 114 від 20.03.98 р. (зі змінами і доповненнями) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://mirgor01.iptelecom.net.ua/~finguide/audit\\_2.htm](http://mirgor01.iptelecom.net.ua/~finguide/audit_2.htm).

3. Білуха М. Т. Курс аудиту: підруч. / М. Т. Білуха. – К. : Вища шк.-Знання, 1998. – 574 с.

4. Герасимович А. М. Облік і аудит у банках: підруч. / А. М. Герасимович. – К.: КНЕУ, 2004. – 536 с.

5. Душко З. О. Внутрішній аудит як спосіб контролю за господарською діяльністю підприємств / З. О. Душко, Г. В. Бандрівська // Вісник

ЛКА: зб. наук. праць: – Вип. 28. – Львів: ЛКА, 2008. – С.179 – 183. – (Сер економічна).

6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. – К.: Вид-во «Фенікс», 2010. – Ч. 1. – 842 с.; Ч. 2. – 409 с.

7. Рудницький В. С. Внутрішній аудит: методологія, організація: монографія / В. С. Рудницький. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. 104 с.

8. Усач Б. Ф. Організація і методика аудиту: підруч./ Б. Ф. Усач, З. О. Душко. – К.: УБС НБУ, 2011. – 298 с.

9. Schleifer L. L. F. The Internal Auditor and the Critical Thinking Process / L. L. F. Schleifer, M. B. – Greenawalt *Managerial Auditing Journal*, 1996. – Vol. 11.– No. 5.– P.5 – 13.

10. Glautier M. Accounting theory practical / M. Glautier, B. Underdown. –Lnd. Pitman, 1986. – 732 с.

## ЗАСТОСУВАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР У ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОМУ КОНТРОЛІ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Анотація.* Обґрунтовано особливості методики застосування аналітичних процедур у внутрішньогосподарському контролі хлібопекарських підприємств.

**Ключові слова:** аналітичні процедури, внутрішньогосподарський контроль, хлібопекарські підприємства

Zubchik S.

## APPLYING ANALYTICAL PROCEDURES IN INTERNAL CONTROL ON THE BAKERY ENTERPRISES

*Summary.* Grounded features of the methodology applying analytical procedures in internal control on the bakery enterprises.

**Keywords:** analytical procedures, internal control, bakery enterprises

### 1. Вступ

Застосування аналітичних процедур у внутрішньогосподарському контролі хлібопекарських підприємств дозволяє удосконалити систему управління господарською діяльністю. З цією метою на хлібопекарських підприємствах необхідно визначитися з системою показників, які будуть розраховуватися при застосуванні аналітичних процедур, адже на даний час не існує методики їх розрахунку. Це пов'язано з тим, що в науковій літературі обґрунтовано лише склад методів, показників та розрахунків, які використовуються в аудиті, в той час, як при застосуванні аналітичних процедур у внутрішньогосподарському контролі, такого механізму не розроблено. Дану ситуацію пов'язуємо з тим, що система внутрішньогосподарського контролю має специфічні властивості на підприємствах різних галузей. Зважаючи на специфіку діяльності хлібопекарських підприємств, необхідним є розробка системи показників, які використовуються при аналітичних процедурах у внутрішньогосподарському контролі та які є суто контрольними й відповідно не дублюються в системі економічного аналізу.

Окремі питання методики застосування аналітичних процедур у внутрішньогосподарському контролі підприємств різних галузей національної економіки стали об'єктом дослідження вітчизняних вчених, серед яких Проскуріна Н.М. [7], Є. В. Мних, М. О. Никонович, Н. С. Барабаш [2], С.В. Івахненко, Т.В. Іськович [3]. Показники, які можуть використовувати при застосуванні аналітичних процедур стали об'єктом дослідження наступних вчених: М. Н. Павленков, Е. В. Лабазова, А. В. Парамонов [4]. Окремі питання застосування методів економічного аналізу у внутрішньогосподарському контролі підприємств розглядалися в докторських

дисертаціях вітчизняних вчених: О. В. Олійник [6], І. Д. Лазаришина [5], К. С. Сурніна [10].

### 2. Теоретичний коментар

Аналітичні процедури займають важливе місце в системі контролю, вони підвищують його ефективність [9, с. 5]. Застосування аналітичних процедур у внутрішньогосподарському контролі має ряд особливостей, які полягають в необхідності розмежування показників, які застосовуються в системі економічного аналізу та системі внутрішньогосподарського контролю хлібопекарських підприємств. Даної проблеми не виникає при використанні аналітичних процедур в аудиті. Так, наприклад, класифікацію аналітичних процедур з врахуванням специфіки аудиторського процесу в цілому розглядала Сурніна К. С. [11].

У випадку застосування аналітичних процедур у внутрішньогосподарському контролі на хлібопекарському підприємстві необхідно розмежувати показники, які розраховуватимуться аналітиками, та ті, які розраховуватимуться внутрішніми контролерами. Таке розмежування, дозволить уникнути дублювання функцій аналітика та внутрішнього контролера, та підвищити ефективність інформаційно-комунікаційних зв'язків між інформаційними підсистемами системи управління діяльністю хлібопекарського підприємства.

Для визначення напрямів дублювання показників пропонуємо поділяти аналітичні показники на показники контрольного характеру та показники економіко-аналітичного характеру. Такий поділ показників пов'язаний з їх призначенням та завданням, які можна вирішити при їх використанні. Так, до показників економіко-аналітичного характеру можна віднести всі показники економічного аналізу за його видами: техніко-економічний, фінансовий,

інвестиційний та ін.. Застосування даних показників дозволяє оцінити стан об'єкта управління та встановити причинно-наслідкові зв'язки в їх зміні. До показників контрольного характеру пропонуємо відносити показники, які дозволяють виявити відхилення об'єкта від заданих параметрів та встановити причини і наслідки таких відхилень.

Вважаємо, що при застосуванні аналітичних процедур у внутрішньогосподарському контролі внутрішній контролер може використовувати й ті й інші види показників. Їх використання залежатиме, від організаційної структури хлібопекарського підприємства та розподілу обов'язків з проведення економічного аналізу його господарської діяльності.

Крім того, варто зазначити що в своїй діяльності внутрішній контролер, окрім власне використання аналітичних процедур, може також використовувати висновки аналітиків про окремі об'єкти управління або всю діяльність хлібопекарського підприємства. Висновки аналітиків, зазвичай оформлюються у вигляді аналітичних записок, спираючись на які внутрішній контролер може здійснювати контрольні заходи щодо об'єктів управління.

Таким чином, вагоме значення в організації механізму застосування аналітичних процедур мають інформаційно-комунікаційні зв'язки між зазначеними системами. Їх суть полягає в обміні інформацією між суб'єктами внутрішньогосподарського контролю та економічного аналізу на хлібопекарських підприємствах. Адже, як зазначає Т. В. Барановська, «застосування економічного аналізу є обґрунтованим на всіх етапах контрольної діяльності» [1, с. 14]. Налагодження інформаційно-комунікаційних зв'язків буде залежати від системи нормативного закріплення.

Визначившись з організаційними положеннями механізму застосування аналітичних процедур перейдемо до обґрунтування методичних положень. Методика застосування аналітичних процедур у внутрішньогосподарському контролі полягає в обґрунтуванні складу показників, інформаційного забезпечення та порядку оформлення (робочі документи) їх розрахунку і формування висновків, а на їх основі формування зміни параметрів управління об'єктом контролю.

До складу робочих документів внутрішнього контролера в частині застосування аналітичних процедур пропонуємо відносити:

- аналітичні відомості та результати проведення документального та фактичного контролю за операціями з придбання / надходження активів, а також результати проведення економічного аналізу за досліджуваними об'єктами. Дані відомості пропонуємо затверджувати на рівні керівництва хлібопекарського підприємства, як частини положення про інформаційно-комунікаційні зв'язки між відділами та підрозділами підприємства;

- аналітичні відомості з інформаційного забезпечення розрахунку показників, щодо придбання / надходження активів. Дані відомості формуються на основі збору даних в бухгалтерському обліку, бюджетах (планах, кошторисах), аналітичних за-

писках аналітиків. Затвердження форм відомостей є частиною інструкції про застосування аналітичних процедур у внутрішньогосподарському контролі (форми відомостей повинні міститися в додатках до інструкції);

- розрахунки аналітичних показників. Форми розрахунків розробляються та затверджують ідентично аналітичних відомостей з інформаційного забезпечення, розрахунку показників.

Результатом етапу формування висновків про застосування аналітичних процедур у внутрішньогосподарському контролі господарських процесів (придбання, виробництво та реалізація) хлібопекарського підприємства є аналітична записка.

### 3. Емпіричні результати

Етапи виконання аналітичних процедур та інформаційну базу у своїй праці досліджували М. Т. Щирба та І. М. Щирба [12]. С.В. Івахненко зосередив свою увагу на вивченні методів аналітичних процедур [3]. Також варто зазначити, що деякі вчені, досліджуючи аналітичні процедури певних операцій, звертають увагу на методіку. Так, В. С. Рудницький та Т. І. Кобилух пропонують модель застосування аналітичних процедур у внутрішньому аудиті товарних операцій [8, с. 180].

Методіку застосування аналітичних процедур у внутрішньогосподарському контролі хлібопекарських підприємств пропонуємо розглядати за групами об'єктів. Такими групами об'єктів є господарські процеси:

- придбання / надходження оборотних та необоротних активів;
- виробництво хлібопекарських виробів;
- реалізація хлібопекарської продукції та вибуття активів.

В розрізі кожної групи пропонуємо виділяти окремі об'єкти контролю, та застосовувати аналітичні процедури до операцій. Внутрішній контролер повинен формалізувати операції на ті, які оцінюватимуться в ході попереднього, поточного або наступного контролю. Виходячи з вище викладеного, розглянемо особливості застосування аналітичних процедур в розрізі окремих груп об'єктів, шляхом обґрунтування методіки та її апробації на хлібопекарських підприємствах України:

- процес придбання / надходження оборотних та необоротних активів. Даний господарський процес, пов'язаний з забезпеченням хлібопекарського підприємства засобами та предметами праці. Особливістю застосування аналітичних процедур на даному етапі є обґрунтування складених планів щодо обсягів постачання сировини та матеріалів, визначення необхідності в додаткових одиницях основних засобів, обґрунтуванні вибору джерел надходження оборотних та необоротних активів, дослідженні договірних процесу;

- процес виробництва хлібопекарської продукції є особливим господарським процесом, який вимагає особливої уваги внутрішнього контролера, та використання специфічних аналітичних процедур. В ході дослідження даного процесу внутрішній контролер за допомогою аналітичних процедур на-

дає оцінку таким об'єктам, як витрати, собівартість хлібопекарської продукції, незавершене виробництво, оборотні та необоротні активи, які використовуються в ході виробництва. Внутрішній контролер повинен надати оцінку ефективності використання оборотних та необоротних активів, визначити правильність складання планових калькуляцій, обґрунтування норм витрат. Оцінка кожного з зазначених об'єктів вимагає використання методичного особливого інструментарію аналітичних процедур;

- реалізація / вибуття готової продукції та оборотних і необоротних активів. Ефективність даного господарського процесу є основою оцінки всієї господарської діяльності хлібопекарського підприємства та визначення напрямів його подальшого функціонування. На даному етапі внутрішній контролер за допомогою аналітичних процедур дає оцінку ефективності плануванню обсягів реалізації готової продукції, обґрунтовує ефективність вибуття інших активів, аналізує договірний процес, аналізує доходи від реалізації готової продукції, визначає безбитковий обсяг реалізації готової продукції, розраховує баланс товарної продукції, визначає рентабельність готової продукції та підприємства в цілому.

Виконання зазначених завдань полягає в проведенні розрахунків за комплексом показників, які дозволять внутрішньому контролеру виявити критичні точки в функціонуванні об'єкту управління хлібопекарського підприємства. Зважаючи на склад об'єктів пов'язаних з даним процесом пропонуємо наступний перелік показників (табл. 1).

Варто погодитися з Н. М. Проскуріною, яка зазначає, що застосування аналітичних процедур базується на існуванні причинно-наслідкового зв'язку між аналізованими показниками [7, с. 175].

Представлений порядок застосування аналітичних процедур при попередньому, поточному та наступному внутрішньогосподарському контролі процесу придбання / надходження оборотних та необоротних активів включає розрахунок ряду показників щодо надходження основних засобів. Показники, які використовуються в ході застосування аналітичних процедур при внутрішньогосподарському контролі процесу надходження основних засобів дозволяють оцінити забезпеченість основними засобами, визначити необхідні обсяги, оцінити окупність їх придбання, та визначити ефект від їх надходження. Розрахунок даних показників дозволяють сформулювати пропозиції щодо прийняття управлінського рішення в частині придбання основних засобів.

Стосовно оборотних активів, то запропоновані групи показників є основою для обґрунтування тієї чи іншої угоди щодо постачання виробничих запасів на хлібопекарське підприємство. Адже, при попередньому контролі внутрішній контролер визначає потребу в матеріальних ресурсах.

А при поточному контролі внутрішній контролер визначає порядок формування положень договору постачання щодо строків поставок, на основі розрахунку коефіцієнт нерівномірності поставок.

Застосування аналітичних процедур у внутрішньогосподарському контролі процесу виробництва хлібопекарських підприємств полягає у контролі над планами, що стосуються обсягів виробництва, зокрема внутрішній контролер на основі проведених розрахунків може прогнозувати обсяги виробництва за яких підприємство працюватиме прибутково. Крім того, внутрішній контролер визначає взаємозв'язок обсягів виробництва з поставками виробничих запасів. Також, на контролера покладаються завдання оцінки відхилень обсягів виробництва від запланованих показників, шляхом розрахунку показника зміни обсягів виробництва за рахунок відходів, непродуктивних витрат часу та коефіцієнта ритмічності. З метою оцінки ефективності використання ресурсів у виробничому процесі хлібопекарського підприємства внутрішній контролер визначає: фондівдачу, фондорентабельність, індекс темпів зростання складових фондівдачі, коефіцієнт корисного використання матеріалів, продуктивність праці, матеріаломісткість.

При застосуванні аналітичних процедур у внутрішньогосподарському контролі процесу реалізації / вибуття оборотних та необоротних активів визначається: по-перше, потенційний ефект від реалізації об'єктів основних засобів, шляхом розрахунку показників потенційного приросту прибутку у випадку заміни об'єкту основного засобу, потенційного строку окупності витрат за заміну основних засобів, потенційного прибутку від передачі основного засобу в оренду; по-друге, розраховуються показники реалізації готової продукції для забезпечення безбитковості підприємства (баланс товарної продукції, середньозважена ціна готової продукції); по-третє, ефективність результатів від реалізації готової продукції та діяльності підприємства (рентабельність продукції та рентабельність всього підприємства).

Визначені показники, які використовуються при застосуванні аналітичних процедур у внутрішньогосподарському контролі хлібопекарських підприємств сформовані на основі вивчення організації та методики економічного аналізу господарської діяльності підприємств. Більшість з зазначених показників є класичними в економічному аналізі. Проте, ряд показників розроблені нами самостійно, або модернізовані на основі проведеного дослідження.

## 5. Висновки

Отже, можна зробити висновок, що на практиці в діяльності хлібопекарських підприємств більшість показників не розраховуються ні аналітиками ні внутрішніми контролерами, що обумовлює прийняття неефективних управлінських рішень, безвідповідальне використання ресурсів підприємства, відсутність інструментів налагодження ефективного господарського процесу на підприємстві. Зазначена ситуація потребує відповідного вирішення шляхом впровадження запропонованих методик аналітичних процедур.

*Таблиця 1*  
**Методика застосування аналітичних процедур у внутрішньогосподарському контролі хлібопекарських підприємств \***

Придбання / надходження	Виробництво	Реалізація / вибуття
1	2	3
Коефіцієнт забезпеченості необхідним обладнанням	<i>Попередній контроль</i> Показник беззбиткового обсягу виробництва	Потенційний приріст прибутку у випадку заміни ОЗ
$K_{\text{ЗНО}} = \frac{OB_{\text{ПН}}}{OP_{\text{В}}}$	$ЧДб = \frac{ПВ}{Клм} = ЗВб + ПВ$	$\Delta ПР_{\text{зо}} = \Delta ВР * \left[ 1 - \frac{P_1}{ВР_1} \right] \pm ФР_{\text{оф}}$
Необхідна кількість обладнання	Зміна обсягів виробництва за рахунок недопоставок запасів	Потенційний строк окупності витрат за заміну ОЗ
$O_{\text{н}} = \frac{OP_{\text{В}}}{ВП_{\text{ч}} * B_p * D} * K_{\text{ЗНО}}$	$\Delta OB_{\text{оп}} = (ПМ - ПМ) / H_{\text{ф}}$	$T_{\text{окуп}} = \frac{K}{\Delta ПР + \Delta АВ}$
Фонд часу роботи транспортних засобів		Беззбитковий обсяг реалізації
$ФЧ = K_{\text{тз}} * K_3 * T_3 * D$		$T_o = \frac{Bn}{P - F}$
Коефіцієнт забезпеченості транспортними засобами		Баланс товарної продукції
$MP_1 = \sum MP_{1j} + MP_1^3$		$OP = ГП_n + OB - ГП_k$
Потреба в матеріальних ресурсах		
$MP_1 = \sum MP_{1j} + MP_1^3$	<i>Поточний контроль</i>	
Коефіцієнт нерівномірності поставок	Зміна обсягів виробництва за рахунок відходів	Середньозважена ціна готової продукції
$K_{\text{нер. пост}} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x-100)^2 OP_{\text{п}}}{\sum_{i=1}^n OP_{\text{п}}}}$	$\Delta OB_{\text{вс}} = (BC_{\text{ф}} - BC_{\text{пл}}) / H_{\text{ф}}$	$\bar{C}_0 = \frac{\sum (OB_{\text{от}} \times C_{\text{от}})}{\sum OB_{\text{от}}}, \bar{C}_1 = \frac{\sum (OB_{\text{п}} \times C_{\text{п}})}{\sum OB_{\text{п}}}$
	Коефіцієнт ритмічності	
	$Kp = \frac{A\phi}{An}$	

Продовження табл. 1

1	2	3
<i>Наступний контроль</i>		
Строк окупності інвестицій в ОЗ	Модифікована фондодвідача	Рентабельність готової продукції
$T_{OKO3} = \frac{\overline{O3}_0 + \overline{CЛ}_0 + \sum_{i=1}^n (\Delta O3_i + CЛ_i)}{\overline{ЧП}_0 + \overline{AB}_0 + \sum_{i=1}^n (\Delta ЧП_i + \overline{AB}_i)}$	$\Phi B_M = \frac{BP}{O3 + CЛ}$	$P = \frac{ЧП}{СВ}$
Фінансовий ефект від відтворення ОЗ	Модифікована фондорентабельність	Рентабельність підприємства
Чистий дохід від відтворення ОЗ	Індекс темпів зростання складових фондодвідачі	$RP = \frac{БП}{(ВНАер. + ОСР)}$
$\overline{ЧП}_{\Delta O3} = \sum_{j=1}^n \frac{R a_j * \overline{\Delta O3}_{CBj} + \overline{AB}_j}{(1+r_j)^j} - \left[ \overline{O3}_{CBj} + \sum_{j=1}^n \frac{R a_j * \overline{\Delta O3}_{CBj}}{(1+r_j)^j} \right]$	$\Phi P_M = \frac{PP}{O\Phi + CЛ} * 100$	
Ефективність інвестицій в ОЗ	Коефіцієнт корисного використання матеріалів	
<p>– ОЗ виробничого призначення:</p> $E_{IO3} = \frac{(OP * \overline{P} * R_n + \overline{AB}) * T_p}{KB}$ <p>– транспортні засоби:</p> $E_{tm} = \frac{(\Delta ФЧ_m * K_{фч} * C_c * (1 - D_{op}) * (1 - C_n) + \overline{AO}) * T_p}{KB}$ <p>– будинки та споруди:</p> $E_{тб} = \frac{S * F * (1 - C_{п.}) * I2 * T_p + C_3}{KB}$	$I_{T3фe} = \frac{T_{зep}}{T_{3o3}}$	
Продуктивність праці	Матеріаломісткість	
	$K_k = \frac{Mчк}{Mзк}$	
	$Pn = \frac{Q}{T}$	
	$M_M = \frac{M}{ВП}$	

\* Показники, які запропоновані або удосконалені автором

Нами розроблено організаційно-методичний підхід до застосування аналітичних процедур у внутрішньогосподарському контролі хлібопекарських підприємств в розрізі об'єктів згрупованих за господарськими процесами (придбання, виробництво, реалізація). Запропонований підхід передбачає розроблення положення щодо формування інформаційного забезпечення, пакету робочих документів внутрішнього контролера-аналітика, структуру аналітичної записки, перелік і порядок розрахунку аналітичних показників, що є перспективою для подальших досліджень.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барановська Т. В. Сутність аналітичних процедур в аудиті через призму економічного аналізу / Т. В. Барановська // Вісник ЖДТУ. – Житомир: ЖДТУ. – 2010. – № 4 (54). – 11-16. – (Серія: Економічні науки).
2. Державний фінансовий аудит: методологія і організація: монографія / [С. В. Мних, М. О. Никонович, Н. С. Барабаш та ін.; за ред. Є. В. Мниха]. – К. : Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2009. – 319 с.
3. Івахненко С.В. Використання аналітичних процедур для підвищення ефективності аудиту / С. В. Івахненко, Т. В. Іськович // Магістеріум. – Вип. 18: Економічні студії – 2005. – С. 35-40.
4. Контролінг ресурсного забезпечення підприємства: теорія, практика: монографія / [М. Н. Павленков, Е. В. Лабазова, А. В. Парамонов; под общ. ред. д.э.н., проф. М. Н. Павленкова]. – Н.Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии гос.службы, 2011. – 238 с.
5. Лазаришина І. Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика: монографія / І. Д. Лазаришина. – Рівне: НУВГП, 2005. – 369 с.
6. Олійник О. В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: теорія, методологія, організація: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.09 / О. В. Олійник; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2009. – 36 с.
7. Проскуріна Н. М. Формалізація дій аналітичних процедур на базі інтенсифікації процесів в аудиторській діяльності / Н. М. Проскуріна // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2010. – Вип. 2(8). – 174-180.
8. Рудницький В. С. Значення аналітичних процедур у внутрішньому аудиті товарних операцій / В. С. Рудницький, Т. І. Кобилюх // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – Вип. 4 (12). – 176-182.
9. Семенів М. І. Роль аналітичних процедур при здійсненні внутрішньогосподарського контролю / М.І. Семенів // «Економічні науки». — Вип. 8(29). – (Серія «Облік і фінанси»). – Ч.4. – 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_oif/2011\\_8\\_4/19.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_4/19.pdf)
10. Сурніна К. С. Аналітичні процедури в аудиті: методологія та організація: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.09 / К. С. Сурніна; Держ. служба статистики Укр. Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К., 2012. – 35с.
11. Сурніна К. С. Генезис теорії та аналіз практики застосування аналітичних процедур в аудиті / К. С. Сурніна // Вісник ЖДТУ. – Житомир: ЖДТУ. – 2012. – № 2 (60). – 146-149. – (Серія: Економічні науки).
12. Щирба М. Т. Аналітичні процедури як інструмент підвищення якості внутрішнього аудиту / Щирба М. Т., Щирба І. М. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum%20/Vlca\\_Ekon/2011\\_35/94.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/Vlca_Ekon/2011_35/94.pdf)

## ВНУТРІШНІЙ АУДИТУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

*Анотація.* В статті наголошується на важливості аналізу якості кредитного портфеля банку. Розглянуто основні етапи здійснення внутрішнього аудиту кредитних операцій.

**Ключові слова:** внутрішній аудит, кредитні операції, ризик

*Sarakhman O., Duhina I.*

## INTERNAL AUDITING OF BANKING CREDIT TRANSACTIONS

*Summary.* The importance of analysis of the quality of credit institution loan portfolio is stressed in article. The main stages of internal audit of credit transactions are described.

**Keywords:** internal auditing, credit transactions, risk

### 1. Вступ

Сучасна ситуація в Україні характеризується постійним попитом на грошові ресурси з боку підприємств, проте банківська пропозиція не в змозі його задовольнити в повному обсязі. Така ситуація сформувалась в наслідок певних історичних подій, пов'язаних з еволюцією банківської системи країни. Проте поступове реформування економіки, отримання статусу країни з ринковою економікою, вступ до Світової організації торгівлі та інші відповідні події створили умови для доступу іноземного капіталу до банківського сектору України. Спрямували розвиток банківської системи країни в напрямі поліпшення механізму роботи з клієнтами на всіх стадіях співпраці.

Кредит завжди був і залишається важливим важелем у стимулюванні розвитку виробництва і являє собою економічні відносини з приводу зворотнього руху позиченої вартості [1]. Кредит забезпечує трансформацію грошового капіталу в позичковий і виражає стосунки між кредитором і позичальником.

В сучасних умовах ринкової економіки є актуальним вироблення концепції розвитку та вдосконалення роботи внутрішнього аудиту кредитних операцій банку. Перебіг кредитного процесу в Україні супроводжується численними проблемами. Йдеться не тільки про вдосконалення техніки кредитування, а також про вироблення комплексу нових принципів та підходів до процесу роботи внутрішнього аудиту, і як результат роботи банків надати можливість покращити якість стосунків із клієнтами.

У банківському бізнесі активні кредитні операції (кредитування клієнтів на поворотній, терміновій і платній основі) приносять банку істотну частину прибутку. Пасивні кредитні операції (операції по залученню кредитів) - найбільш розповирений і відпрацьований спосіб залучення грошових коштів для формування ресурсів банку.

У даній статті поставлено мету розглянути основні етапи здійснення внутрішнього аудиту кре-

дитних операцій; адекватній оцінці структури та ступеня ризику, забезпеченні своєчасного реагування на негативні тенденції у структурі активних операцій з погляду якості і доходності для утримання допустимих параметрів ризику; оцінка рівня управління банком по здійсненню кредитних операцій. В процесі внутрішньобанківського аудиту, важливо всебічно оцінити якість кредитного портфеля для попередження негативного ризику в банківській діяльності. Структура статті відображає конкретні завдання для реалізації поставленої мети дослідження.

### 2. Аналіз кредитного портфелю за 2013 рік

Здійснення внутрішнім аудитом перевірки активних операцій являє собою найбільш тривалу і трудомістку стадію внаслідок того, що структура і якість активів обумовлюють ліквідність, платоспроможність і надійність банку.

Банківська система України переживала "епоху застою". В умовах жорсткої монетарної політики і девальютизації банки урізали витрати і повертали фондування материнським структурам. Західні банки продовжували виходити з ринку: частка іноземного капіталу зменшилася на 6% – до 33,7% [2].

Активи банківської системи в 2013 році продовжили своє зростання. За цей період їх розмір збільшився на 150,9 млрд. грн. (+13,4%) до 1 278,1 млрд. грн. Кредитний портфель банків України за цей період виріс на 96,1 млрд. грн. (+11,8%) і склав 911,4 млрд. грн. (в минулому році кредитний портфель зменшився на 1,2% або 10,0 млрд. грн.). Кредити, надані суб'єктам господарювання, збільшились на 89,6 млрд. грн. (+14,7%) до 698,8 млрд. грн., фізичним особам – на 6,0 млрд. грн. (+3,7%) до 167,8 млрд. грн. Прострочена заборгованість в звітному періоді зменшилась, що відобразилось на зменшенні її частки в кредитному портфелі системи з 8,9% до 7,7%. Покращення якості кредитного-інвестиційного портфелю та списання безнадійних кредитів призвело до зменшення суми сформованих резервів під кредитні операції на 10,1 млрд. грн.



до 135,9 млрд. грн. Покриття страховими резервами кредитно-інвестиційного портфелю становить 12,5%, покриття резервами простроченої заборгованості – 187,0%. Значення цих показників свідчить про достатність сформованих в банківській системі резервів. Показники прибутку в системі падали. За 2013 рік, згідно з даними НБУ, їх обсяг склав 1,4 млрд грн. Розраховано за даними НБУ [3].

Успішність банку, виражена одночасно у високих показниках зростання і рентабельності, показує, що він має можливість виконувати свої зобов'язання, оскільки бізнес не тільки розширюється, але і здатний демонструвати позитивні фінансові результати. Водночас не варто забувати, що агресивне зростання активів, прибутку і власного капіталу може свідчити не тільки про тактичний успіх банку та перевагу перед конкурентами, а й про потенційні ризики.

Виходячи з теорії фінансів, найвищу прибутковість приносять найбільш ризикові проекти, а зростання масштабів роботи банку часто призводить до ряду нових проблем організаційного характеру, власне на це потрібно звертати увагу внутрішньому аудиторю та надавати рекомендації та зауваження. Для банків та їх вкладників стабільність прибутку і приросту активів у довгостроковій перспективі має бути важливішою за різкі злети, які часто закінчуються гучним падінням.

Кредитна політика, що проводиться банком, пов'язана з ризиком, оскільки дія зовнішніх (головним чином економічних умов) і внутрішніх чинників (включаючи прийняття помилкових управлінських рішень і проведення ризикованих кредитних операцій) може стати причиною виникнення у банку серйозних фінансових труднощів, пов'язаних з неможливістю повернення наданих кредитів. В результаті якість кредитного портфеля банку і розумність в цій частині політики виявляються тими аспектами діяльності банку, на які внутрішні аудитори повинні звертати особливу увагу.

### **3. Внутрішній аудит активних кредитних операцій**

В ході внутрішнього аудиту активних кредитних операцій банку перевіряються: організація кредитної роботи у банку і дотримання порядку оформлення документів на видачу кредиту; правильність оформлення документів щодо забезпечення виконання зобов'язань за кредитними договорами; правильність відображення в бухгалтерському обліку операцій з видачі та погашення кредитів; правильність відображення в обліку операцій з нарахування і отримання відсотків за користування кредитом; здійснення банком контролю за виконанням кредитних договорів, організація роботи банку з простроченою заборгованістю.

Перевірка організації кредитної роботи в банку і дотримання порядку оформлення документів на видачу кредиту, починається з вивчення функцій відділів, які займаються питаннями кредитування, ознайомлення зі змістом кредитної політики банку. Вивчаючи кредитну політику банку, слід вивчити її стратегічну спрямованість, контролювати відповід-

ність в ній інструктивних матеріалів актам НБУ з кредитування, оцінити якість методичних розробок з аналізу кредитоспроможності позичальника і кредитного портфеля банку, організації контролю за виконанням кредитних договорів.

Перевіряється організація роботи кредитного комітету, дотримання нормативних документів, що регламентують його діяльність, аналізуються протоколи засідання кредитного комітету, контролюється фактичне виконання прийнятих ним рішень.

Перевірка правильності оформлення документів по забезпеченню виконання зобов'язань за кредитними договорами. У ході аудиторської перевірки кредитного портфеля слід встановити наявність і якість забезпечення виданих кредитів. У банківській практиці найбільш поширеним признається договір поруки платоспроможної юридичної особи. Банківська гарантія як забезпечення зобов'язання на сьогоднішній день в банківській практиці використовується рідко. Це пов'язано з тим, що на шляху одержувача грошей з гаранта часто виникають складності.

Проведення внутрішнього аудиту забезпеченості виданих кредитів є розрахунок питомої ваги забезпечених і незабезпечених кредитів у загальному обсязі виданих кредитів, а також питомої ваги окремих видів забезпечення, таких, як гарантії, поручительство, застава майна, цінних паперів у загальній сумі забезпеченням по виданими кредитами.

За результатами аналізу правильності оформлення забезпечених зобов'язань внутрішні аудитори роблять висновки про якість і надійність забезпечення.

Особливо слід виділити прострочені і переформлені кредити та кредити, видані акціонерам (учасникам), інсайдерам, співробітникам банку, у тому числі пільгові кредити. Внутрішньому аудиторю необхідно перевірити наявність окремого особового рахунку по кожному виданому кредиту, правильність його оформлення, підтвердити реальність залишків по кредитних рахунках. Після цього перевіряється відповідність даних аналітичного обліку оборотам і залишкам за балансовими і позабалансовими рахунках синтетичного обліку.

Важливим етапом є перевірка своєчасності погашення виданих кредитів і повернення предметів застави. Вибірково перевіряється дотримання черговості погашення суми заборгованості: штрафи, пені, відсотки, основний борг.

Перевірка правильності нарахування та стягнення відсотків за розміщеними коштами та їх відображення в обліку. Починається така перевірка з встановлення факту наявності в банку власного внутрішньобанківського положення про порядок нарахування та сплати відсотків за розміщеними коштами (по кожному виду кредиту).

Здійснення внутрішнього аудиту за виконанням кредитних договорів, організації роботи банку з простроченою заборгованістю. Особлива увага приділяється простроченим кредитам. Їх аналіз проводиться за напрямками: склад позичальників, які своєчасно не погасили кредити; умови, на яких були видані ці кредити; склад простроченої забор-

гованості у загальній сумі заборгованості; частка прострочених кредитів в загальній сумі активів; повнота створення резерву на можливі втрати по позиках.

#### **4. Внутрішній аудит пасивних кредитних операцій**

В ході внутрішнього аудиту пасивних кредитних операцій виконуються наступна перевірка: дотримання порядку оформлення документів на отримання кредиту, переоформлення (продовження) кредитних договорів; правильності оформлення та обліку забезпечення отримання кредитів; правильності оформлення та обліку операцій з отримання та погашення кредитів; правильності оформлення та обліку операцій з нарахування відсотків за користування кредитом.

Перевірка дотримання порядку оформлення документів на отримання кредиту. Перевірка розпочинається із встановлення генеральних угод з банками-кредиторами, з якими банк співпрацює. Перевіряється наявність нотаріально завірених копій статутів банків-кредиторів, їх установчих договорів, свідоцтв про реєстрацію, банківських ліцензій, карток із зразками підписів і відбитка печатки, балансом, розрахунків економічних нормативів та інших документів, якими обмінюються учасники ринку. Перевіряючи повноту формування справи по кожному генеральному погодженні, особливу увагу слід звертати на наявність додаткових угод по кожному отриманому кредиту, відсутність яких є грубим порушенням порядку оформлення пасивних кредитних операцій. Переоформлення (продовження) кредитних договорів ґрунтується на тому, що міжбанківські кредити, отримані в рамках додаткових угод і не погашені в термін, повинні бути пролонговані у встановленому порядку. Не допускається укладання нових додаткових погоджень на отримання кредиту, що передбачають погашення позикової заборгованості за раніше укладеними додатковими угодами, без реального руху грошових коштів по кореспондентських рахунках банку-позичальника і банку-кредитора. При перевірці випадків пролонгації додаткових угод на отримання кредиту в рамках генеральної угоди необхідно пересвідчитися, пролонговані чи договору по забезпечення виконання кредиту (договір поруки, гарантії, застави і т.д.).

Перевірка правильності оформлення та обліку забезпечення отримання кредитів. Забезпечення отриманих банком міжбанківських кредитів: застава майна, у тому числі цінних паперів; банківські гарантії. Необхідно перевірити, чи ведеться облік забезпечення отриманого кредиту переданих банку-кредитору.

Перевірка правильності обліку операцій з одержання та погашення кредитів. Суми основного боргу в кредитних договорах повинні відповідати даним аналітичного обліку на особових рахунках. При перевірці використовуються дані аналітичного та синтетичного обліку по балансових та позабалансових рахунках, а також виписки по кореспондентському рахунку в НБУ або по кореспондентському рахунку в банку кореспондента.

Перевірка правильності обліку операцій з нарахування і виплати відсотків за користування кредитом. Відсотки нараховуються банком на залишок заборгованості за основним боргом, яка обліковується на відповідному особовому рахунку, на початок операційного дня. Нараховані відсотки підлягають відображенню в бухгалтерському обліку банку не рідше одного разу на місяць і не пізніше останнього робочого дня звітного місяця.

#### **5. Внутрішній аудит порядку формування та використання резерву на можливі втрати за кредитами**

У кожному банку має бути розроблене власне внутрішнє положення про порядок формування та використання резерву на можливі втрати за кредитами і прив'язаної до неї заборгованості з урахуванням особливостей клієнтів кредитованих банком, застосовуваних форм забезпечення повернення кредитів, методики оцінки платежі кредитоспроможності позичальників, існуючого порядку створення резерву і т.д.

При аудиторській перевірці банку з цього питання слід виходити із загальноприйнятих принципів: обов'язковості створення резерву на можливі втрати за кредитними вимогам; формування резерву під основну суму боргу; визначення якості кредиту, тобто ступеня кредитного ризику на комплексній основі; розподілу кредитних вимог для формування з них резерву на кілька груп ризику; створення резерву за рахунок відрахувань, що відносяться до витрат банку, незалежно від величини отриманих доходів; достовірності відображення змін резерву в обліку та звітності банку.

Внутрішній аудитор повинен дати оцінку розробленої та діючої в банку методики з аналізу фінансового стану позичальників і пов'язаного з ним кредитного ризику на предмет відповідності до нормативних документів НБУ.

Керуючись оцінкою фінансового стану позичальника, а також оцінкою якості обслуговування боргу, внутрішній аудитор повинен перевірити правильність віднесення кредитної потреби до однієї з груп кредитного ризику.

Перевірці піддається також правомірність списання безнадійних до стягнення кредитів за рахунок створеного під них резерву. Цьому питанню приділяється особлива увага, оскільки розмір списаних позик визначає величину збитків банку, що виникають від таких його дій.

Внутрішніми аудиторами перевіряється правильність відображення в бухгалтерському обліку операцій зі створення резерву та списання за рахунок резерву позикової заборгованості.

#### **6. Оцінка кредитної політики банку**

Оцінка кредитної політики банку та якості управління кредитних ризиками проводиться на завершальному етапі аудиторської перевірки кредитного портфеля банку. Основними джерелами є баланс, розрахунок резерву на можливі витрати за кредитами, дані про великі кредити, відомості про кредити та заборгованості за кредитами і розміри

залучених депозитів, меморандум про кредитну політику банку на відповідний рік і інші дані із звітності банку дозволяють розрахувати ряд показників, аналіз яких в динаміці забезпечить можливість реально оцінити проведену банком кредитну політику, її відповідність прийнятій стратегії, а також якість кредитного менеджменту.

За результатами перевірки кредитних операцій банк отримує від внутрішніх аудиторів рекомендації щодо покращення якості кредитного портфеля і кредитного менеджменту.

### **7. Висновки**

На наш погляд, необхідно встановити єдині методологічні основи внутрішньо аудиторської перевірки кредитних операцій банків. Посилити функції внутрішньобанківського аудиту в процесі кредитування, що дасть змогу забезпечити достовірність облікової та звітної інформації про стан кредитів і в підсумку підвищить якість здійснення кредитних операцій.

Необхідність розвитку та вдосконалення підходів внутрішнього аудиту обумовлена потребами зниження ризиків у кредитній діяльності.

Служба внутрішнього аудиту має бути незалежною в своїй діяльності та забезпечувати ефективне здійснення перевірки кредитних операцій, оскільки внутрішнім аудитом охоплюються всі етапи процесу кредитування, що сприяє наданні рекомендацій щодо оптимізації здійснення цих операцій. Отже, виникає потреба у подальших теоретичних та практичних розробках, удосконалення методики здійснення внутрішньобанківської аудиторської перевірки кредитних операцій.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Азаренкова Г. Теоретичний аспект дефініції механізм кредитування малого бізнесу / Г. Азаренкова, О. Біломістний // Банківська справа, 2012, № 3. – С.3-9
2. <http://forbes.ua/ua/business/1366458-rejting-us-pishnosti-ukrayinskih-bankiv-2013>
3. <http://www.bank.gov.ua>

# 9. ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ТОРГІВЛІ

УДК 005:339.17

Білявська Ю. В.

## ФОРМУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

*Анотація.* В даній статті визначено шляхи формування збалансованої організаційної культури. Представлено зведені результати оцінки чинників організаційної культури. Представлено алгоритм методичного підходу до програми формування збалансованої організаційної культури підприємства торгівлі.

**Ключові слова:** організаційна культура, чинник, збалансованість

Biliavska Y.

## CREATING A BALANCED ORGANIZATIONAL CULTURE OF ENTERPRISES TRADE

*Summary.* In the article it is ways of creating a balanced organizational culture. Presents summary results of the evaluation factors of organizational culture. The algorithm methodical approach to creating a balanced program of organizational culture trade.

**Keywords:** organizational culture, factor balance

### 1. Вступ

Сучасна парадигма управління розглядає високоорганізовану культуру підприємства як реальну конкурентну перевагу, що обумовлює успіх його функціонування у довгостроковій перспективі. Формування дієвої організаційної культури є інструментом забезпечення прогнозованого стратегічного розвитку кожного суб'єкта господарювання, запорукою високої продуктивності праці персоналу.

Однією зі специфічних характеристик, що відрізняють підприємства торгівлі від інших суб'єктів господарської діяльності, є надзвичайна значущість людського фактору при досягненні цільового рівня результативності. Галузь забезпечує робочими місцями близько чверті економічно активного населення, кількість підприємств торгівлі щорічно зростає і становить майже 25 % суб'єктів ЄДРПОУ. Темпи приросту доданої вартості у сфері торгівлі суттєво випереджають темпи зростання валового внутрішнього продукту України, що є підтвердженням надзвичайно важливої ролі підприємств торгівлі в економічних процесах держави.

Актуальність статті полягає в значимості формування збалансованої організаційної культури, в пошуку ефективних шляхів оптимізації процесу управління підприємством.

### 2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Аналіз літературних джерел свідчить про те, що дослідження, які здійснювалися, дуже різнобічні. Значний внесок у дослідження питань, що

стосуються формування організаційної культури підприємств, зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О. Бала, К. Камерон [1], В. Коновалова, Р. Куїнн, Д. Ліфінцев [2], Г. Морган, Т. Перськова [3], Т. Соломандіна, О. Тихомирова [4], Р. Фещур, Г. Захарчин [5] О. Харчишина [6], А. Браун [7], Г. Хофстеде, Ч. Хенді та ін.

Слід віддати належне науковій та практичній значущості праць вчених і високому рівню та різноманітності досліджень, однак їх результати не завжди можуть бути імплементованими у діяльність вітчизняних підприємств. Важливість організаційної культури як чинника забезпечення ефективної системи управління на підприємствах торгівлі визначила актуальність теми і доцільність наукових розробок.

Мета даного дослідження полягає у вивченні наявного стану організаційної культури підприємств торгівлі та обґрунтуванні пошуку шляхів її збалансування. Для досягнення цієї мети, в ході наукового дослідження, були поставлені та вирішені наступні завдання:

- оцінити чинники організаційної культури підприємств торгівлі;
- зіставити профіль наявної та досконалої організаційної культури;
- розробити алгоритм методичного підходу до програми формування збалансованої організаційної культури підприємства торгівлі.

### 3. Теоретичний коментар

Організаційна культура, що склалася, не завжди сприяє ефективній роботі персоналу. Причини можуть полягати в тому, що має місце невисокий рівень довіри між працівниками і керівництвом, у відсутності у працівників прагнення брати на себе відповідальність, проявляти ініціативу, дотримуючись пасивної, вичікувальної позиції. Варто зауважити, побоювання працівників проявляти ініціативу, що характерна для організаційної культури більшості українських організацій.

Організаційна культура може бути дієвим інструментом, що забезпечує спрямованість персоналу на високу продуктивність і високу якість у роботі.

Узагальнюючи підходи до розуміння культури (філософський, антропологічний, соціологічний, інформаційно-семіотичний), Г. Захарчин запропонував визначення організаційної культури, на основі якого вибудована концепція її розгляду та використання в практиці менеджменту. Організаційна культура трактується як система взаємовідносин, які склалися в організації на основі прийнятих цінностей, базових уявлень і норм поведінки, необхідних для виконання її місії [5, с.12].

О. Харчишина в результаті сформованих вимог до визначення організаційної культури пропонує розглядати її як базовий елемент внутрішнього середовища організації, який забезпечує оптимальну внутрішню інтеграцію та зовнішню адаптацію і виступає інтегральною характеристикою рівня її

### 4. Емпіричні результати

Підсумком формування збалансованої організаційної культури має стати вирішення трьох завдань. Перше завдання – чітко усвідомити (прописати, сформулювати) провідні цінності, пріоритети, установки, покликані підтримати перспективну організаційну стратегію. Друге завдання – з'ясувати, які культурні цінності допомагатимуть (або заважатимуть) реалізації стратегічних цілей організації. Третє завдання – оцінка наявного розвитку, тобто міри відповідності організаційної культури, що склалася, стратегії розвитку організації (бізнесу), виробленої керівництвом.

За результатами проведених досліджень на 50 підприємствах роздрібною торгівлі України протягом 2008–2013 рр. виявлено резерви підвищення рівня їх організаційної культури, передусім завдяки таким чинникам, як культура управління та культура організації торговельної діяльності. Про це свідчать параметри, які характеризують складові організаційної культури (табл. 1).

За багатовимірним факторним аналізом дослідження стану організаційної культури та умов її формування на підприємствах торгівлі України усі компоненти організаційної культури об'єднано у такі групи: зв'язки з громадськістю, маркетинг і реклама; кроскультурні особливості; управління соціальним розвитком; якість торговельного обслуговування та управління потенціалом.

Таблиця 1

Зведені результати оцінки чинників організаційної культури підприємств торгівлі за 10-баловою шкалою

Чинники	Групи підприємств					
	Великі	Середні	Малі	Універсальні	Скомбіновані	Спеціалізовані
Культура управління	6,82	6,87	6,83	6,64	6,62	6,73
Пріоритети розвитку підприємства, обумовлені стратегічними завданнями	6,70	6,96	6,16	6,78	6,40	6,74
Стиль керівництва	7,04	6,96	7,10	6,90	6,94	6,72
Соціально-психологічний клімат у колективі	6,74	6,70	7,30	6,26	6,54	6,72
Якість торговельно-технологічного процесу	7,06	6,98	6,86	6,91	6,98	6,86
Дотримання правил і регламентів якості обслуговування покупців	7,14	6,92	6,72	6,76	6,98	6,80
Якість та безпечність товарів	7,20	7,26	7,08	7,04	7,30	6,72
Рівень організованості виконання технологічних операцій, раціональність витрат часу на різні види робіт	6,84	6,78	6,78	6,92	6,68	7,08
Абсолютне відхилення від еталонного значення наявної на підприємствах торгівлі:						
– культури управління	-3,18	-3,13	-3,17	-3,36	-3,38	-3,27
– якості торговельно-технологічного процесу	-2,94	-3,02	-3,14	-3,09	-3,02	-3,14

*Джерело:* досліджено автором за даними анкетного опитування

розвитку; формується в результаті міжособистісної взаємодії членів організації в процесі її еволюційного розвитку та цілеспрямованого впливу керівництва; включає імпліцитну (переконавання, цінності, принципи, соціально-психологічний клімат) та експліцитну (документально-нормативне забезпечення управління, символи, традиції, імідж, бренд) складові [6, с.54].

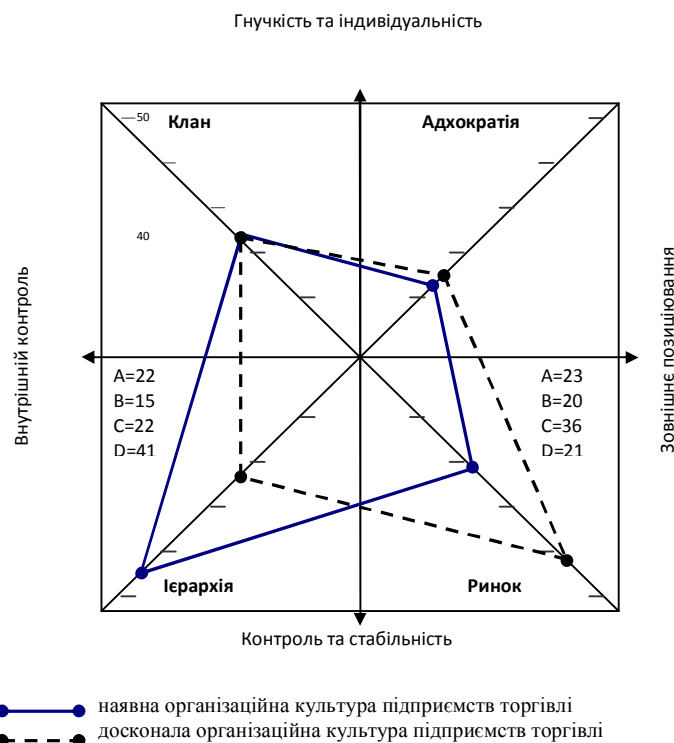
Експертним шляхом встановлено, що частка досліджуваних підприємств торгівлі, на яких удосконалюється організаційна культура, становить 27 %, проте недостатньою є комплексність та системність для її формування. На переважній більшості підприємств (46,6 %) витрати на організаційну культуру обліковуються як окремий елемент у загальній структурі витрат підприємства, а 26,6 %

включають ці витрати до операційних, що спричиняє неузгодженість у системі фінансового обліку та негативно впливає на загальну ефективність менеджменту.

Слід відзначити, що організаційна культура підприємств торгівлі – це потужний стратегічний інструмент, що дає змогу консолідувати зусилля підрозділів підприємства і окремих осіб на успішне досягнення спільних цілей, мобілізувати ініціативу співробітників та поліпшувати комунікаційний процес. Здійснено зіставлення профілів наявної та досконалої організаційної культури підприємств торгівлі України (рис. 1).

ринкової частки. Ґрунтуючись на попередніх висновках щодо зіставлення профілів організаційної культури, виявлено ступінь відповідності наявної культури досконалій, а також можливість визначити напрями і форми змін, які необхідно врахувати для її вдосконалення.

Результати отримані в ході ідентифікації основних проблем збалансування компонентів організаційної культури на підприємствах торгівлі свідчать про необхідність подальших досліджень у даному напрямку, а також указують на необхідність досліджень внутрішніх факторів розвитку організаційної культури, з метою комплексного нівелюван-



**Рис. 1. Зіставлення профілів наявної та досконалої організаційної культури підприємств торгівлі України\***

*Джерело: побудовано автором за даними анкетного опитування*

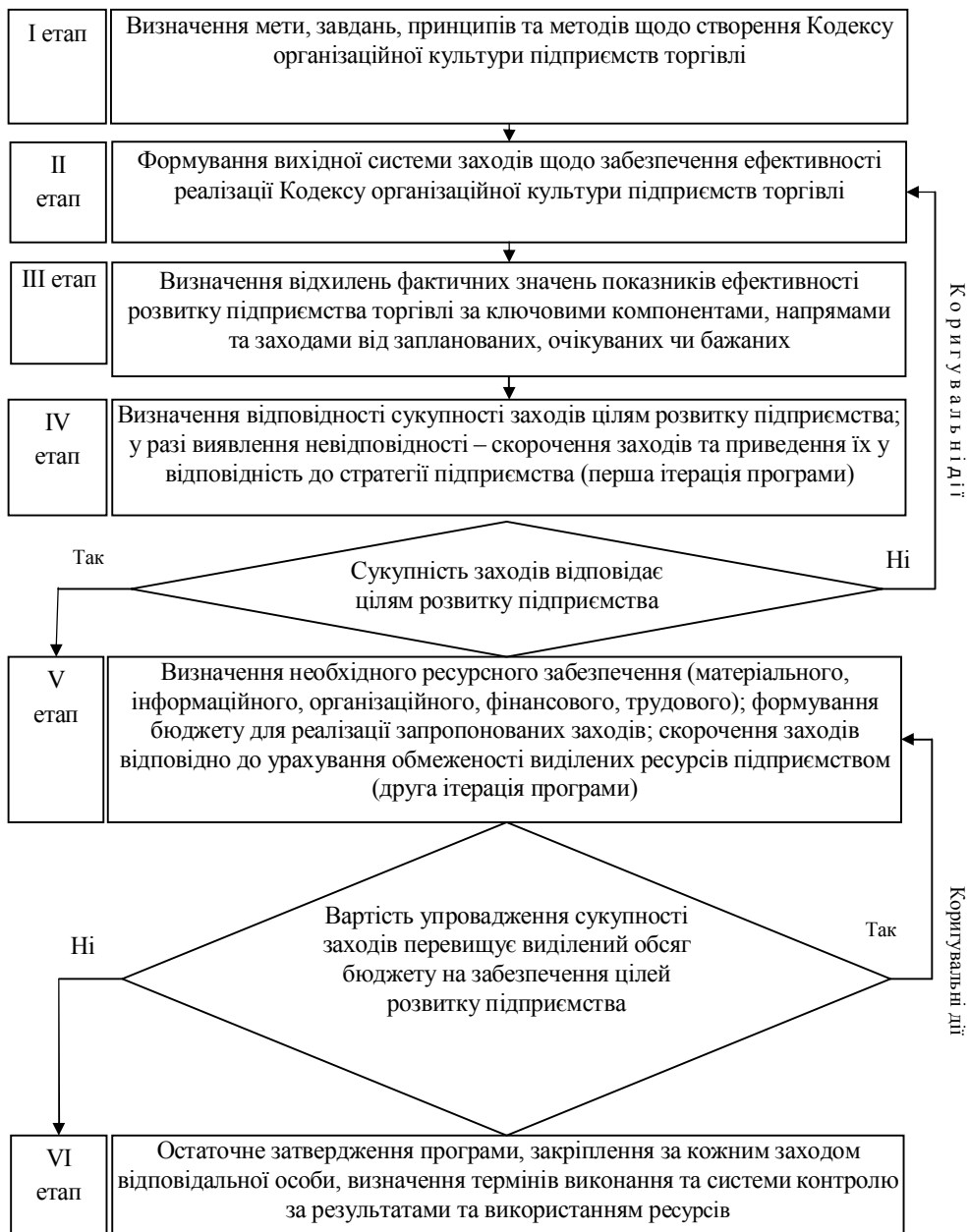
Результати аналізу свідчать, що підприємства торгівлі зорієнтовані на ієрархічний тип культури, в якому домінують характеристиками є орієнтація на внутрішню діяльність підприємства, формальні правила, чіткий розподіл повноважень, гарантія зайнятості та забезпечення довгострокової передбачуваності.

Враховуючи такі обставини, підприємства торгівлі зазнають певних труднощів у процесі розвитку та ефективної діяльності саме через неадекватне сприйняття своєї організаційної культури зовнішнім оточенням. Відповідно до здійсненого аналізу досконала організаційна культура підприємств торгівлі характеризується домінуванням ринкового типу. З огляду на особливості цього типу, підприємства торгівлі прагнуть до таких стратегічних пріоритетів, як підвищення конкурентоспроможності та продуктивності, управління змінами, агресивне проникнення на нові ринки та збільшення

негативного впливу факторів і посилення позитивного їх впливу, що дозволить визначити шляхи формування ефективної організаційної культури, яка відповідає внутрішньому середовищу та зовнішнім умовам.

Саме тому доцільним є впровадження методичного підходу до реалізації програми формування збалансованої організаційної культури підприємства торгівлі, основні етапи якого наведено на рис. 2. Застосування цього підходу дозволяє забезпечити гармонізацію наявної організаційної культури до цілей, стратегії та ресурсних можливостей підприємства.

Таким чином, окремі наукові положення та результати можуть бути використані: у процесі розробки програм розвитку внутрішньої торгівлі та запровадження високих стандартів торговельного обслуговування на підприємствах, під час реалізації програм підвищення соціальної відповідальності суб'єктів торговельної діяльності.



**Рис. 2. Алгоритм методичного підходу до програми формування збалансованої організаційної культури підприємства торгівлі**

*Джерело: розроблено автором*

### 5. Висновки

Отже, в результаті проведеного дослідження визначено, що основними заходами за фактичними значеннями ієрархічної системи показників, згідно з пріоритетністю виконання, є: збільшення масштабу діяльності підприємств торгівлі завдяки розширенню та поглибленню асортименту, підвищенню ефективності взаємодії та відповідальності всіх учасників торговельно-технологічного ланцюга при управлінні товарно-матеріальними, фінансовими, організаційними й інформаційними ресурсами; застосування сучасних методів управління асортиментом при беззаперечному збалансуванні асортиментної та цінової політики та приведення її у відповідність до міжнародних стандартів якості та

безпеки; підвищення лояльності покупців; підвищення зацікавленості партнерів щодо співпраці з підприємствами торгівлі завдяки впровадженню нових програм інтеграції і створенню вертикально інтегрованих виробничо-торговельних комплексів; збільшення інвестицій в екологічні програми, створення іміджу соціально відповідального підприємства, підвищення рівня вмотивованості і результативності праці персоналу, у тому числі завдяки системі чіткого розподілу функціональних обов'язків, впровадженню системи матеріального та нематеріального стимулювання, а також нових програм навчання персоналу.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Камерон К. Диагностика и измерение организационной культуры / [К. Камерон, Р. Куинн; пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой]. — СПб. : Питер, 2001. — 320 с.
2. Ліфінцев Д. С. Корпоративна культура, як інструмент формування іміджу організації / Д. С. Ліфінцев // Стратегія економічного розвитку України. — 2009. — Вип. 24–25. — С. 190–193.
3. Персикова Т. Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура : учеб. пособ. / Т. Н. Персикова. — М. : Логос, 2007. — 224 с.
4. Тихомирова О. Г. Организационная культура : формирование, развитие и оценка : учеб. для вузов / О. Г. Тихомирова. — СПб. : Изд-во ГУ ИТМО, 2008. — 160 с.
5. Захарчин Г. М. Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства : монографія / Г. М. Захарчин. — Львів : Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. — 276 с.
6. Харчишина О. В. Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств харчової промисловості : монографія / О. В. Харчишина. — Житомир : Вид-во ЖДТУ ім. І. Франка, 2011. — 290 с.
7. Brown A. Organization Culture / A. Brown. — London : Pitman Publishing, 1995. — 238 p.
8. Scholz C. Corporate Culture and Strategy – the Problem of Strategic / C. Scholz. — *Fit. Long Range Planning*. — 1987. — 20 (4). — P. 80–86.
9. Griffin R.W. Management / R.W. Griffin; 8 edition. — USA : South-Western College Pub, 2006. — 808 p.
10. П'ятницька Г. Т. Управління розвитком організаційної культури торговельного підприємства / Г. Т. П'ятницька, Ю. В. Гайдай, А. М. Предеїн // *Вісник Київ. нац. торг.-екон. ун-ту*. — 2013. — № 3 (89). — С. 17–29.



## ХАРАКТЕРИСТИКА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ М'ЯСНОГО СКОТАРСТВА

**Анотація.** Проаналізовано сучасний ринок продукції м'ясного скотарства (м'яса яловичини і телятини), який характеризується зменшенням обсягів виробництва, скороченням поголів'я тварин, збитковістю галузі, недостатнім використанням виробничих потужностей переробних підприємств, низькою платоспроможністю населення, скороченням рівня споживання м'ясних продуктів.

Виявлено, що ринок продукції тваринництва характеризується незбалансованістю попиту і пропозиції, низьким рівнем внутрішнього споживання, а також недостатньо розвинутою інфраструктурою заготівель та збуту тваринницької сировини

**Ключові слова:** виробництво м'яса яловичини, конкурентоспроможність, ціна, продукція скотарства

Vykhopen L.

## DESCRIPTION OF MARKET OF PRODUCTS OF MEAT CATTLE BREEDING.

**Summary.** The modern market of meat cattle-breeding products (beef and veal), which is characterized by diminishing of production volumes, reduction of live-stock, unprofitability of the industry, insufficient employment of processing enterprises production capacities, low solvency of population, reduction of the level of meat consumption, has been analyzed in the article.

It has been found that the market of stock-raising products is characterized by the disequilibrium between demand and supply, the low level of internal (home) consumption, and also by not enough developed infrastructure of stock-raising raw material stocking up and sale.

**Keywords:** beef production, competitiveness, price, livestock products

### 1. Вступ

У нинішніх умовах основними проблемами розвитку галузі скотарства є: недостатня частка власного виробництва м'яса яловичини у формуванні відповідного балансу країни, що не забезпечує необхідний рівень її продовольчої безпеки; нарощування імпорту м'ясної продукції, неконкурентоспроможність вітчизняної галузі скотарства у порівнянні з аналогічним сектором країн з розвинутим скотарством; недостатній рівень розвитку племінної бази скотарства, високий ступінь зносу основних виробничих фондів галузі; негармонізованість вітчизняного ветеринарного законодавства з міжнародними нормами і правилами, що обмежує можливості експортної стратегії вітчизняного скотарства [1].

У статті поставлено за мету охарактеризувати основні об'єктивні причини підвищення цін на ринках продукції скотарства; визначити причини низької ефективності використання наявного потенціалу виробництва продукції скотарства в Україні. Сформулювати ризики, що впливатимуть на динаміку аграрного сектору і соціально-економічний розвиток країни у цілому, а також обґрунтувати перелік заходів, спрямованих на реформування сільськогосподарського виробництва в Україні і забезпечення продовольчої безпеки держави.

Питання ринку продукції м'ясного скотарства привертає увагу багатьох вчених економістів. Особливу увагу даному питанню приділяли у своїх наукових працях такі вчені, як Березівський П. С., Свчук Л. А., Пуцентейло П. Р., Месель-Веселяка В. Я.,

Руснака П. П., Топіки І. Н., Маліка М. Й., Микитка В. М., Саблука П. Т., Свинтуса І. В., Пархомця М. К., Шпичака О. М., Черевка Г. В., Іванух Р. А., Дусановський С. Л., Білан Є. М., та інших.

Копитець Н. Г. [5, ст. 74] стверджує, що постійний спад виробництва продукції скотарства свідчить про глибокі необоротні кризові процеси в галузі. Зменшення обсягів виробництва продукції скотарства та поголів'я великої рогатої худоби призвело до збитковості галузі. Сталий розвиток скотарства в умовах ринку формується на основі попиту і пропозиції, цінового механізму, виробничої і цінової рівноваги та конкуренції у реальній практиці господарювання при врахуванні основних чинників, які зумовлюють занепад і збитковість галузі.

Однак, окремі важливі питання ринку продукції скотарства регіону ще й досі перебувають на стадії розробки та вивчення, це і зумовило актуальність статті та визначило її мету.

### 2. Ринок м'яса

Однією з провідних галузей сільського господарства було і залишається виробництво м'яса впродовж всього історичного періоду розвитку суспільства. Сільське господарство є конкурентоспроможною галуззю, та в силу своєї специфіки сільськогосподарська продукція має своєрідні фактори оцінки її конкурентоспроможності. Рівень конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, в тому числі й скотарства, залежить від чинників зовнішнього формування, якісних і економічних показників [3 ст. 25,26].

Особливе місце в системі товарних ринків посідає ринок продукції тваринництва. Оскільки молоко і яловичина є одним з основних видів продукції даної галузі, яка відіграє надзвичайно важливу роль у харчових раціонах людей, доцільним є дослідження функціонування саме ринку продукції скотарства. Формування ринку продукції скотарства, як і інших галузей сільського господарства, тісно пов'язане з низкою особливостей, які безпосередньо впливають на функціонування ринкових відносин.

Звернемо свою увагу на економічні показники, які формують ціну товару та мають вагомий вплив на рівень конкурентоспроможності продукції м'ясного скотарства.

У даний час на ринку склалась досить складна економічна ситуація, першопричиною якої стали негативні тенденції в соціально-економічному житті: низька купівельна спроможність населення, що призвело до зниження попиту; подорожчання енергоносіїв; нееквівалентний обмін між промисловістю й сільським господарством. Виникли й продовжують існувати недоліки у системі закупівель і комплектування резервів продовольства держави, недобросовісна конкуренція і тіньові схеми імпорту продовольства. З великими труднощами функціонує кредитна і податкова системи. Відтак скотарство стало збитковим, що в кінцевому підсумку спричинило скорочення поголів'я тварин і зменшення обсягів виробництва м'яса і м'ясних продуктів. Це призвело до зниження рівня споживання даної продукції в Україні. Він є набагато нижчим від раціональної, науково-обґрунтованої норми, не сягає і мінімальної норми [6].

Ринок яловичини є складовою частиною загального продовольчого ринку країни і ринку м'яса загалом. Як і всі інші товарні та продуктові ринки, він функціонує на основі взаємодії трьох складових його елементів: попиту, пропозиції і ціни.

Попит на м'ясо обмежений, насамперед, фінансовими можливостями споживачів. Він зріс за досліджуваній період лише на 8,1 %. Рівень споживання на душу населення поки що не досяг навіть мінімальної фізіологічної норми [8].

Продукти харчування скотарського походження належать до товарів першої необхідності, обсяги споживання яких, в першу чергу, впливають на попит

продукції даного виду. Аналіз показує, що продукція скотарства характеризується дещо вищою еластичністю попиту порівняно з іншою сільськогосподарською продукцією, оскільки затратність галузі є вищою порівняно з іншими. Нині нееластичність попиту є характерною лише для обмеженої кількості населення нашої країни з великими доходами. В розвинених країнах світу коефіцієнт еластичності попиту на сільськогосподарську продукцію дуже малий, оскільки споживачі низько оцінюють додаткову сільськогосподарську продукцію порівняно з альтернативними товарами.

На сьогоднішній день більшість населення звертає свою увагу на ціну продукції, і вибирає той товар, який йому дозволяє заробітна плата. Лише менша частина населення обирає той товар, який є необхідний для здоров'я, ігноруючи ціну.

Споживання яловичини за аналізований період скоротилось на 13 %, але і виробництво має динаміку скорочення на 16 % відповідно. Отже виробництво і надалі залишається неспроможним забез-

Таблиця 1

**Фактичне (2011 р.) і необхідне виробництво і споживання яловичини**

Показник	Норматив МОЗ	Фактично	До нормативу	
			+/-	%
Рівень споживання на одну особу за рік, кг	31,3	9,1	-22,2	29,1
Фактичне виробництво	1440	399	-1041	27,7

Джерело: [2]

печити населення яловичиною.

Порівняння фактичного і необхідного споживання продукції дало змогу розрахувати загальну потребу в яловичині для населення України. Загальний дефіцит виробництва яловичини – більше 1 млн. тонн у забійній масі.

Також така ситуація свідчить про те, що населення стало менш спроможним забезпечити себе м'ясом яловичини. Населення обирає товар, який спроможні собі придбати, а саме товар-замінник. На сьогоднішній день більшої популярності на ринку продукції набуває курятина, що робить продукцію яловичини менш конкурентоспроможною (рис. 1).

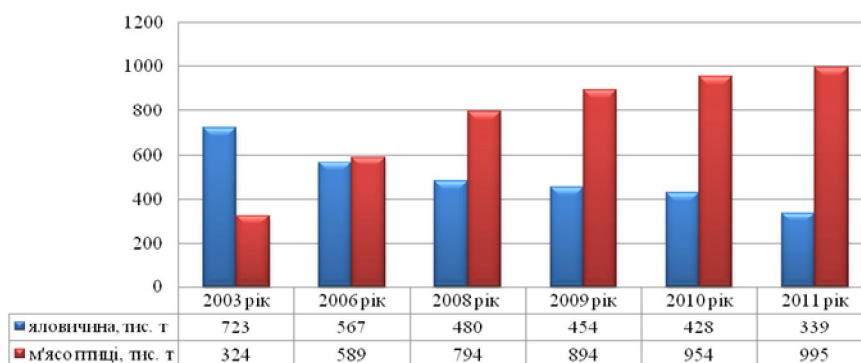


Рис.1. Динаміка виробництва м'яса яловичини та м'яса курятини, тис. т

Джерело: [11 ст. 137].

З рис. 1 видно, що у 2003 році виробництво м'яса яловичини було набагато більшим, ніж виробництво м'яса птиці, та у 2006 році ситуація починає змінюватись і у 2008 році виробництво м'яса птиці різко зростає, а виробництво м'яса яловичини знижується. За період 2008-2011 рр. виробництво яловичини скоротилось на 29 %, а виробництво м'яса птиці зросло на 25 %. У 2003 році виробництво м'ясо птиці становило лише 45 % у відношенні до яловичини, а у 2011 році ситуація змінилась з точністю до навпаки, і виробництво яловичини становить лише 34 % у відношенні до м'яса птиці.

За останні два десятиріччя споживчі уподобання зазнали значних змін. Практично вдвічі знизилась

загалом так і областей зокрема обирає товар-замінник – тобто м'ясо птиці, адже воно майже вдвічі дешевше (табл. 2).

Таким чином, ціни на яловичину в області за 2008-2011 рр. збільшилися на 29,9 %, а на м'ясо птиці за аналізований період – на 24,8 %. Така ситуація підтверджує наше твердження щодо товару-замінника. Населення, в силу своєї неплатоспроможності, обирає дешевше м'ясо.

Закупівельні ціни на молодняк ВРХ вищої вгоданості з дотацією коливаються від 13830 грн./т (Донецька обл.) до 19500 грн./т (АР Крим) та складають в середньому 16690 грн./т; зросли відносно минулого року на 25 %.

Таблиця 2

Середні споживчі ціни на м'ясо за 2008-2011 рр., грн./кг

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2011 р. до 2008 р., %
<b>Україна</b>					
Яловичини	35,13	39,11	39,06	45,15	128,5
Птиця	17,70	18,69	19,23	20,21	114,2
<b>Львівська область</b>					
Яловичини	34,00	41,51	35,46	44,17	129,9
Птиця	16,74	18,60	19,33	20,89	124,8

лось споживання м'яса на 1 особу та водночас в останні роки значно змінилися й смаки українців. На це впливала, найімовірніше, не відсутність різних видів м'яса, а ціна, яка регулює бюджет кожного українця.

У 90-ті роки минулого століття переважало виробництво яловичини і телятини (45,4% від усього виробництва м'яса і птиці), майже наздоганяла показники продукція свинарства (40,7%), разом вони і представляли практично весь м'ясний ринок (більше 86%).

Сьогодні м'ясні баланси інші: перше місце на ринку області посідає виробництво м'яса птиці (46,4%), у виробництві свинини обсяги знизилась, та не набагато (32,9 %). А ось відсоток виробництва яловичини і телятини впав значно (18,6%). На думку міжнародних експертів, і в найближчі 10-15 років ринок вжитку м'яса не зміниться. Пріоритетним у виборі споживача залишатиметься м'ясо птиці та свинина [9].

Ситуацію, в якій за період 2000-2011 рр. споживання м'яса птиці замінило яловичину, можна пояснити і фінансовою кризою, яка стала причиною скорочення купівельної спроможності населення. Ціна на яловичини значно вища ціни на м'ясо птиці, в результаті людина вибирає те, що дешевше, а не те, що корисне. Це припущення підтверджують статистичні дані про те, що у 2008 році було спожито однією особою яловичини 10,5 кг, а м'яса птиці – 21,5 кг, то у 2011 р. цей показник змінився на 9,1 кг і 22,5 кг відповідно.

Така ситуація змушує звернути увагу і на динаміку цін на яловичину та м'ясо птиці. Якщо порівнювати ціни на яловичину 2008 р. та 2011 р. з цінами на м'ясо птиці за відповідні роки, можна з впевненістю сказати, що населення як України

Роздрібна ціна на яловичину підвищилася відносно минулого місяця на 1%, і становить 45,98 грн./кг.

Роздрібні ціни на м'ясо птиці (курятину) не змінилися відносно минулого місяця і тижня, та становлять 21,35 грн./кг.

Таблиця 3

Інформація про рівень закупівельних цін на молодняк ВРХ

Вид продукції	Поточна дата	Зміна у % до минулого року
М'ясо ВРХ, грн./т	16690	125
Яловичина, грн./кг	45,95	85
Курятину, грн./кг	21,35	85,4

Джерело: [10]

Гуртово-відпускні ціни на яловичину 1 категорії підвищилися за рік на 13 % (з 28,23 грн./кг до 31,81 грн./кг). Мінімальна ціна складає 24,50 грн./кг (Хмельницька обл.) та максимальна 36,30 грн./кг (Чернівецька обл.). За даними Держкомстату гуртово-відпускна ціна за грудень 2012 року яловичина і телятина, свіжі (парні) чи охолоджені – 28109,31 грн./тонна.

Гуртово-відпускні ціни на м'ясо птиці (курятину) складають 17,65 грн./кг; зросли протягом року на 14 %. Мінімальна ціна – 13,94 грн./кг (Полтавська обл.) та максимальна – 19,30 грн./кг (Львівська обл.). За даними Держкомстату гуртово-відпускна ціна за грудень 2011 року м'ясо і субпродукти харчові свійської птиці, свіжі чи охолоджені – 18195,45 грн./тонна [10].

**Інформація про рівень оптово-відпускних цін на яловичину 1 категорії та м'ясо птиці (курятину) на одному з ринків Львівської області, грн./кг**

Види продукції	Оптові ціни на ринку		Поточна дата	Зміна у % до минулого року
	min	max		
Яловичина 1 категорії	41,25	46,00	31,81	113
Птиця (кури)	23,83	24,16	17,65	114

*Джерело: [10]*

До основних причин, що призвели до руйнівних наслідків у скотарстві та продовжують свою негативну дію, можна віднести: нестабільний рівень закупівельних цін яловичину, що не забезпечує стійкого беззбиткового їх виробництва і знижує інвестиційну привабливість галузі; недосконалий механізм державного регулювання імпорту продукції, яка завозиться за значно нижчими цінами, що ставить вітчизняного товаровиробника у нерівні умови і несе загрозу подальшого згортання виробництва; відсутність вигідної для товаровиробника кредитної політики, спрямованої на оновлення основних засобів виробництва; слабе інтегрування виробництва, переробки і реалізації молочної та м'ясної продукції, що призводить до різких коливань закупівельних цін на молоко і яловичину; низька платоспроможність населення; значне зменшення кількості великих спеціалізованих підприємств із високим рівнем концентрації поголів'я і технологічного забезпечення виробництва молока та яловичини; морально застарілі технологічні і технічні засоби виробництва на фермах, що зумовлює високу енергоємність виробництва одиниці продукції молочного скотарства та її собівартість [7, ст. 5-6].

Ситуація, яка склалась у скотарстві, свідчить про те, що галузь все ще знаходиться у кризовій ситуації, яка потребує державної підтримки. Розвиток галузі м'ясного скотарства дозволить державі забезпечити населення м'ясом яловичини, а також зміцнити конкурентоспроможність, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках.

### **3. Висновки**

Ціна формується під впливом попиту та пропозиції, тобто кон'юктури ринку. Для того, щоб ринок працював ефективно, необхідно встановити державне регулювання цін і забезпечити мінімальну ціну на продукцію тваринництва та зокрема м'ясного скотарства

Ситуація, яка склалась на ринку м'ясного скотарства потребує законодавчих та організаційних впливів з боку держави. Потребує удосконалення система взаємовідносин від товаровиробника сировини до споживача продукту. Важливим залишається вплив державного стимулювання виробництва яловичини, а також можливостей підвищення купівельної спроможності населення.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Гаврилук І. І. Стан та напрями збільшення виробництва продукції скотарства у Львівській області / І. І. Гаврилук // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1836>.
2. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. – К.: – 2012. – 129 с.
3. Євчук Л. А. Стратегічне управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств: монографія / Л. А. Євчук. – Миколаїв: Вид-во Прокопчук Т. Ю., 2010. – 340 с.
4. Зубець М. В. Аграрна політика і реформування / М. В. Зубець // Економіка АПК. – 2011. – № 1 – С. 3-11.
5. Копитець Н. Г. Ринок м'яса великої рогатої худоби / Н. Г. Копитець // М'ясної бізнес. – 2010. - №11 – С. 74-77.
6. Мазуренко О. В. Стан виробництва та споживання м'яса в Україні / О. В. Мазуренко // Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 38-41.
7. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Національна академія аграрних наук України. Національний проект "Відроджене скотарство". – К.: ДІА, 2011. – 44 – С. 5-6.
8. Мостенська Т. Л. Особливості формування попиту і пропозиції на ринку харчових продуктів / Т. Л. Мостенська // Економіка АПК. – 2003. – № 1. – С. 113-120.
9. М'ясні уподобання. Всеукраїнський діловий журнал "Аграрний тиждень. Україна". – 2012 (429). / Головний редактор: Черешинська Н. М. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: / <http://a7d.com.ua/tvarinnictvo/>
10. Осауленко О. Г. Оперативна інформація про рівень середньозважених закупівельних цін на м'ясо станом на 3 лютого 2012 року / О. Г. Осауленко // Державна служба статистики України // Аграрій (аграрна соціальна мережа) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://farmerplus.com/2012/10/page/22/>.
11. Тваринництво України. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. – К.: – 2012. – 210 с.

## СТАТИСТИЧНІ ОЦІНКИ РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБОРОТУ УКРАЇНИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ ЗРІЗ

**Анотація.** Здійснено інтегральне оцінювання соціально-демографічного потенціалу регіонів України і проаналізовано його вплив на роздрібний товарооборот та купівельну активність населення. Проведено групування регіонів за станом соціально-демографічного потенціалу та швидкістю зміни роздрібно-товарообороту на душу населення. Побудовано та обґрунтовано параметри регресійних моделей залежності роздрібно-товарообороту від рівня доходів, оплати праці та валового регіонального продукту.

**Ключові слова:** статистичний аналіз, регіональний аналіз, роздрібний товарооборот, купівельна активність населення, соціально-демографічний потенціал, економічні чинники, моделі регресії

*Halkiv L., Demchyshyn M.*

## STATISTICAL ESTIMATIONS OF UKRAINE RETAIL COMMODITY TURNOVER: REGIONAL OUTLOOK

**Summary.** The integral estimation of social and demographic potential of Ukraine regions is investigated. Its impact on the retail commodity turnover and also the population purchasing activity are analyzed. The authors have made the region classification by the state of social and demographic potential and also by the retail commodity turnover per capita rate of change. The regression models parameters of retail commodity turnover dependency on the level of income, wages and gross regional product are constructed and proved.

**Keywords:** statistical analysis, regional analysis, retail commodity turnover, population purchasing activity, social and demographic potential, economic factors, regression models

### 1. Вступ

Спрямованість соціально-економічних трансформацій на підвищення рівня життя населення, створює передумови для становлення нової суспільної парадигми системи споживчих мотивацій: посилення впливу мотивів нагромадження та ефективної капіталізації людського потенціалу (потреби самореалізації за теорією А. Маслоу). Проте, базовість елементів матеріального добробуту в сучасній ієрархії індикаторів рівня життя населення не викликає сумнівів. У складі останніх особливе місце посідає роздрібний товарооборот, який віддзеркалює визначальні економічні пропорції в державі, структуру ВВП, розподіл національного доходу, параметри грошового обігу [1, с.173].

Регіональні особливості суспільних систем зумовлюють специфіку протікання процесів, котрі спричиняють споживчу поведінку людності, обсяги та структуру роздрібно-товарообороту. Тому, на наш погляд, застосування інструментарію статистики для оцінювання чинників та параметрів розвитку роздрібно-товарообороту України у регіональному вимірі за сучасних реалій видається актуальним.

За мету даного дослідження ставилось застосування різних статистичних методів оцінювання для виявлення найбільш суттєвих соціально-демографічних чинників, які сприяють позитивному розвитку роздрібно-товарообороту України.

### 2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Про підвищення уваги до дослідження роздрібно-сфери торгівлі свідчать публікації провідних зарубіжних економістів, серед яких Г. Джоунз [2], М. Леві і Б.А. Вейтц [3], М. К. Мантрала і М. Краффт [4], Н. Егорова, Т. Ніколаєва, В. Тарасова [5], С. Карпенко [6] та ін. Економічні засади стратегії розвитку роздрібно-товарообороту розглядали українські вчені, зокрема І. Бланк [7], А. Мазаракі [8], А. Шубін і А. Садеков [9], В. Соболев [10], Л. Фролова і Н. Алексєєва [11], І. Височин [12], К. Сіренко [13] та ін. Зазначена проблематика вивчалась й у межах наукових шкіл Львівської комерційної академії й відображена, передусім, у працях В. Апопія [14], Т. Васильціва, Н. Міценко, Н. Заярної [15], Б. Гриніва [16], Б. Мізюка, О. Ільчук, С. Дуди [17] та ін. Всі автори відзначають як актуальність аналізу тенденцій розвитку роздрібно-товарообороту, так і той факт, що його параметри формуються під впливом стохастичної дії комплексу чинників, що й обумовлює використання різних методів дослідження.

### 3. Наукові підходи до значення роздрібно-товарообороту

Узагальнюючи наукові підходи до розуміння сутнісного змісту роздрібно-товарообороту, визначимо його значення на рівні держави (регіону) та підприємства (табл. 1).

## Базові положення щодо значення роздрібного товарообороту

Макро- та мезо- рівень	Мікрорівень
каталізує соціально-економічний розвиток	визначає рівень проникнення та конкурентну позицію
активує стан грошового обігу	забезпечує формування ресурсного потенціалу
визначає тенденції формування і перспективи розвитку попиту та пропозиції	характеризує ефективність використання ресурсного потенціалу
віддзеркалює рівень задоволення споживчого попиту	створює економічні передумови для формування цінності підприємства
оцінює рівень життя, матеріальний і духовний добробут населення	уможливорює визначення фактичної потреби в товарах
характеризує зміну форми вартості споживчих товарів і характер товаропросування	пов'язується із комплексом послуг у процесі торгового обслуговування

Укладено за: [12]

Товарооборот підприємств роздрібною торгівлі формується під впливом економічних, політичних, соціально-демографічних, природних, кліматичних, культурних, релігійних, науково-технічних факторів [5, с. 85-86]. Окремі аспекти оцінювання впливу стану роздрібною торговельної мережі, доходів домогосподарств, рівня поляризації населення за низкою ознак на обсяг роздрібного товарообороту підприємств України, моделювання його тенденцій розвитку описані нами у попередніх публікаціях [18; 19]. У межах ж даного дослідження оцінимо роздрібний товарооборот підприємств України у регіональному зрізі.

#### 4. Аналіз динаміки *RTOI* в регіональному аспекті. Дослідження впливу соціально-економічних факторів.

Застосування методу багатомірних середніх дозволяє здійснити інтегральну оцінку соціально-демографічної ситуації у регіонах України. Серед низки соціальних індикаторів рівня життя населення [20], у межах даного дослідження обрано: 1) щільність населення на 1 кв.км, осіб (*DP*); 2) рівень зайнятості, % до населення у віці 15-70 років (*LE*); 3) середній розмір призначених місячних пенсій пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, грн (*SP*); 4) тривалість життя, роки (*LS*); 5) рівень безробіття, у % до економічно активного населення у віці 15-70 років (*UR*); 6) частка штатних працівників, які знаходились у відпустках без збереження заробітної плати (на період припинення виконання робіт), % (*FV*).

Інтегральні оцінки (*IO*) системи стандартизованих показників визначено за арифметичною простою формулою.

Для перших чотирьох показників (стимуляторів) стандартизовані значення одчислено за формулою:

$$P_{IJ} = \frac{X_{IJ} - X_{MIN}}{X_{MAX} - X_{MIN}} \quad (1),$$

де  $X_{IJ}$ ,  $X_{MAX}$ ,  $X_{MIN}$  – відповідно фактичне, максимальне, мінімальне значення *i*-того показника для *j*-того регіону.

Стандартизацію показників-дестимуляторів (*UR-FV*) здійснено за формулою:

$$P_{IJ} = \frac{X_{MAX} - X_{IJ}}{X_{MAX} - X_{MIN}} \quad (2).$$

Для оцінювання щільності зв'язку між інтегральними оцінками соціально-демографічного потенціалу регіонів і показниками роздрібного товарообороту у розрахунку на одну особу (*RTOI*) та купівельною активністю населення за товарами і послугами у % (*KA*) використано коефіцієнт кореляції рангів Спірмена, який розраховано за формулою:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)}, \quad (3)$$

де  $n$  – кількість регіонів;  $d$  – відхилення рангів.

Показник *KA* розраховано як відношення купівлі товарів і послуг на одну особу (сума *RTOI* та обсягу оплачених населенням послуг у розрахунку на одну особу) до середньодушового доходу [13, с. 200]. Дані рис. 1 вказують на посилення споживацької спрямованості доходів вітчизняного населення (лише у Житомирській, Закарпатській, Львівській, Рівненській, Чернівецькій областях та у столиці значення показника *KA* зменшується) й концентрацію найвищих рівнів купівельної активності населення у крупних мегаполісах.

Зв'язок між рангами регіонів за стандартизованим значенням показників *LS*; *FV* і *RTOI* виявився неістотним, відтак інтегральну оцінку отримано на основі показників *DP*, *LE*, *SP*, *UR* (табл. 2). Виділення чотирьох груп із рівною шириною інтервалу за інтегральною оцінкою *IO* показує, що у групу із найвищим значенням (0,037-0,278) потрапляє найбільша кількість областей (15): Тернопільська, Івано-Франківська, Рівненська, Закарпатська, Житомирська, Чернівецька, Вінницька, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька, Черкаська, Кіровоградська, Волинська, Сумська, Полтавська. Наступна група (0,278-0,519) включає 10 регіонів (Львівську, Миколаївську, Одеську, Харківську, Запорізьку, Київську, Донецьку, Луганську, Дніпропетровську обл. та АР Крим). До третьої групи попадає лише м. Севастополь, а до четвертої – лідер за усіма показниками – м. Київ. Значення квадратичного коефіцієнта варіації (59,2%) вказує на неоднорідність сукупності регіонів за показником *IO*.

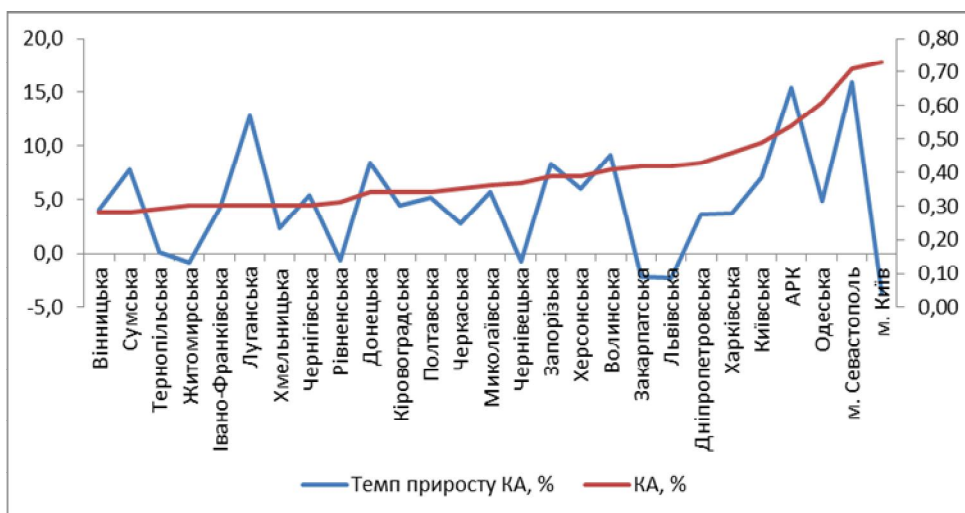


Рис.1. Купівельна активність регіонів України у 2012 р. та її приріст щодо 2011 р.

Побудовано за [13; 21]

Таблиця 2

Вхідні дані для оцінювання щільності зв'язків між рангами регіонів за інтегральною оцінкою соціально-демографічного потенціалу та рангами регіонів за *RTOI* та *KA*

Регіон	Стандартизовані значення				<i>IO</i>	Ранги регіонів			$d^2$	
	<i>DP</i>	<i>LE</i>	<i>SP</i>	<i>UR</i>		<i>IO</i>	<i>RTOI</i>	<i>KA</i>	<i>IO-RTOI</i>	<i>IO-KA</i>
АР Крим	0,012	0,769	0,208	0,930	0,480	4	9	4	25	0
Вінницька	0,008	0,462	0,080	0,233	0,196	21	25	26	16	25
Волинська	0,005	0,500	0,096	0,395	0,249	15	13	10	4	25
Дніпропетровська	0,021	0,702	0,497	0,744	0,491	3	5	7	4	16
Донецька	0,039	0,567	0,768	0,419	0,448	6	8	16	4	100
Житомирська	0,003	0,500	0,122	0,023	0,162	23	20	20	9	9
Закарпатська	0,019	0,327	0,030	0,256	0,158	24	18	8	36	256
Запорізька	0,009	0,625	0,395	0,651	0,420	8	7	11	1	9
Ів.-Франківська	0,019	0,000	0,126	0,442	0,147	26	24	20	4	36
Київська	0,008	0,490	0,370	0,814	0,421	7	3	5	16	4
Кіровоградська	0,002	0,433	0,134	0,326	0,224	16	16	16	0	0
Луганська	0,015	0,423	0,684	0,791	0,478	5	15	20	100	225
Львівська	0,024	0,413	0,173	0,535	0,287	12	10	8	4	16
Миколаївська	0,004	0,558	0,203	0,442	0,302	11	12	14	1	9
Одеська	0,011	0,490	0,218	0,930	0,412	10	4	3	36	49
Полтавська	0,005	0,500	0,249	0,279	0,258	13	11	16	4	9
Рівненська	0,007	0,490	0,114	0,000	0,153	25	23	19	4	36
Сумська	0,004	0,558	0,159	0,279	0,250	14	26	26	144	144
Тернопільська	0,013	0,135	0,000	0,000	0,037	27	27	25	0	4
Харківська	0,016	0,683	0,280	0,698	0,419	9	6	6	9	9
Херсонська	0,001	0,442	0,108	0,256	0,202	20	14	11	36	81
Хмельницька	0,009	0,471	0,077	0,279	0,209	19	22	20	9	1
Черкаська	0,008	0,510	0,151	0,186	0,214	17	17	15	0	4
Чернівецька	0,023	0,365	0,043	0,419	0,213	18	21	13	9	25
Чернігівська	0,000	0,577	0,143	0,000	0,180	22	19	20	9	4
м. Київ	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1	1	1	0	0
м. Севастополь	0,122	0,779	0,431	0,907	0,560	2	2	2	0	0

Розраховано за: [20; 21]

Коефіцієнти кореляції рангів Спірмена, обчислені за показними *IO* та *RTOI*, *IO* та *KA*, дорівнюють відповідно 0,852 і 0,665. Ці значення перевищують критичний рівень  $\rho_{1-0,05}(27)=0,323$ , що підтверджує гіпотезу про вплив соціально-демографічних чинників на рівень роздрібного то-

варообороту та купівельну активність населення. Резерви активізації роздрібної торгівлі виявляються, передусім, в Сумській обл., Луганській обл., АР Крим. Трійку лідерів за резервами збільшення купівельної активності населення складають Луганщина, Сумщина, Донеччина.

Групування регіонів за коефіцієнтами зростання  $RTOI$  упродовж 2007-2012 рр. (табл. 3) показує, що у перспективі зміцняться позиції Київщини та м. Севастополя на споживчому ринку, які за обсягом  $RTOI$  посідають відповідно 2-ге і 3-тє місце серед регіонів.

Підтвердження висунутих гіпотез про характер зміни  $RTOI$  демонструється на рис. 2.

Для кількісної оцінки впливу визначальних економічних факторів на  $RTOI$  було побудовано лінійні регресійні моделі на основі емпіричних даних в розрізі регіонів України та за декілька років

Таблиця 3

Розподіл регіонів України за характером динаміки  $RTOI$  протягом 2007-2012 рр.

Характер динаміки (межі коефіцієнта зростання)	Регіони
Повільна (1,893-2,210)	Чернівецька, Київ, Закарпатська, Львівська, Харківська, Вінницька
Помірна (2,210-2,258)	Миколаївська, Хмельницька, Житомирська, Дніпропетровська, Тернопільська, Херсонська, Рівненська, Сумська, Івано-Франківська, Волинська, Полтавська, Чернігівська, Кіровоградська, Запорізька, Донецька
Швидка (2,258-2,845)	АР Крим, Черкаська, Одеська, Луганська
Прискорена (2,845-3,163)	Севастополь, Київська

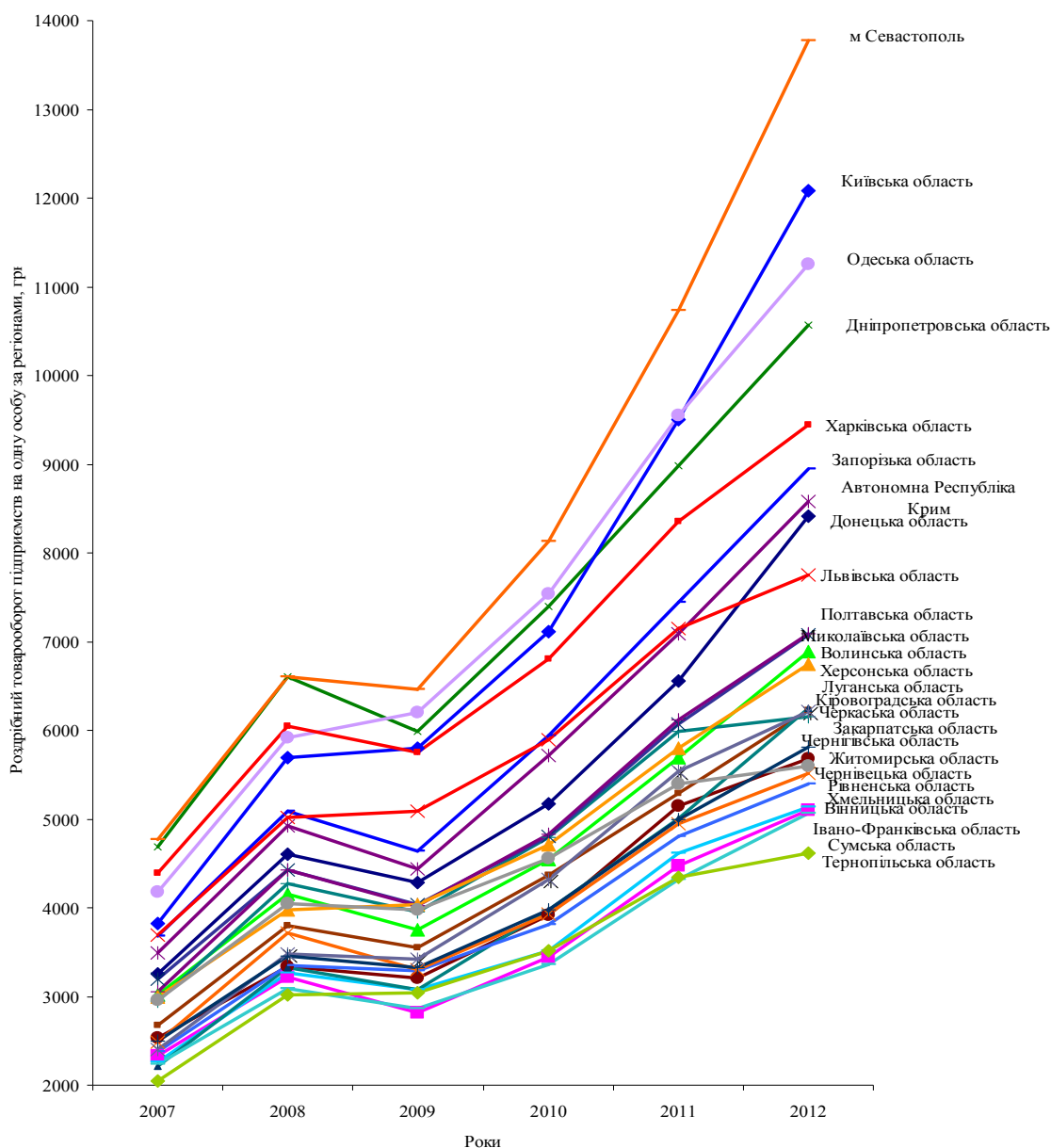


Рис. 2. Динаміка  $RTOI$  за 2007-2012 рр. у розрізі регіонів України

Побудовано за: [21]



з метою прослідкувати тенденцію впливу чинників на *RTO1* протягом певного проміжку часу. Використовувались наступні чинники: 1) наявний дохід у розрахунку на 1 особу, грн; 2) середньомісячна заробітна плата, грн; 3) валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн.

Функціональні залежності роздрібногo товарообороту у розрахунку на 1 особу від запропонованих чинників відображено у табл. 4. Оцінки, отримані за допомогою методу найменших квадратів, дозволяють виявити ступінь впливу досліджуваних чинників на роздрібний товарооборот у регіонах країни. Цілком передбачувано зростання запропонованих нами чинників збільшує роздрібний товарооборот як загалом в країні, так і в розрахунку на 1 особу. Зокрема зростання наявного доходу у розрахунку на 1 особу на 1 грн зумовлювало збільшення роздрібногo товарообороту на 1 особу у середньому у 2010 році на 0,42 грн, у 2011 році – на 0,44 грн, у 2012 році – на 0,61 грн. Згідно із значеннями коефіцієнтів регресії за зростання наступного чинника, а саме одного із складника доходу населення – середньомісячної заробітної плати – на 1 грн, можна спостерігати збільшення роздрібногo товарообороту на 1 особу у 2005 році – на 5,36 грн, у 2010 році – на 5,18 грн, у 2012 році – на 7,41 грн. Збільшення розміру валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу на 1 грн дозволило збільшуватися значенню роздрібногo товарообороту на 1 особу у 2005 році – на 0,20 грн, у 2010 році – на 0,17 грн, у 2012 році – на 0,24 грн.

Значення коефіцієнта кореляції  $R \approx 0,7-0,9$  підтверджує тісний зв'язок між розміром роздрібногo

## 5. Висновки

На тлі зростання купівельної активності вітчизняного населення й концентрації її найвищих рівнів у великих мегаполісах синхронно змінюється обсяг роздрібногo товарообороту у розрахунку на одну особу. Покращення параметрів соціально-демографічного потенціалу сприяє активуванню процесів на ринку роздрібногo торгівлі. Аналіз значень коефіцієнтів регресійних моделей вказує на тенденцію зростання ступеня впливу соціально-економічних чинників на зростання роздрібногo товарообороту.

Перспективи подальших наукових досліджень вбачаються в обґрунтуванні шляхів розвитку роздрібногo торговельногo мережі та оцінюванні впливу її параметрів на споживчу поведінку вітчизняних домогосподарств.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- Негматова Ш. Г. Тенденции роста и основные пути увеличения розничного товарооборота / Ш. Г. Негматова // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. – 2013. – № 2 (54) – С. 173-178.
- Джоунз Г. Торговый бизнес: Как организовать и управлять; / Г. Джоунз. [пер. с англ.] – М. : ИНФРА-М, 2006. – 304 с.
- Леви М. Основы розничной торговли / М. Леви, Б. А. Вейтц. – СПб. : Питер, 2009. – 448 с.
- Муралі К. Мантрала Роздрібна торгівля у ХХІ столітті. Теперішні і майбутні тренди / Муралі К. Мантрала, Манфред Краффт.; [пер. з англ.] – К.: Видавництво Олексія Капусти (підрозділ “Агенції ”Стандарт”). – 2008. – 462 с.

Таблиця 4

Параметри парних лінійних моделей *RTO1*

Чинник	Рік	Вільний член рівняння регресії		Коефіцієнт регресії		Коефіцієнт кореляції <i>R</i>	Коефіцієнт детермінації <i>R</i> <sup>2</sup>	Фактичне значення <i>F</i> -критерію Фішера
		значення коефіцієнта	значення <i>t</i> -критерію Стьюдента	значення коефіцієнта	значення <i>t</i> -критерію Стьюдента			
Наявний дохід у розрахунку на 1 особу, грн	2010	-1859,6	-2,04**	0,42	8,16*	0,848	0,719	66,6*
	2011	-2232,9	-1,84***	0,44	7,60*	0,830	0,689	57,8*
	2012	5506,2	-3,77*	0,61	9,63*	0,883	0,781	92,7*
Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, грн	2005	-2087,0	-3,80*	5,36	7,30*	0,672	0,819	53,3*
	2010	-5175,9	-4,01*	5,18	8,29*	0,726	0,852	68,7*
	2012	-12099	-5,09*	7,41	8,63*	0,741	0,860	74,5*
Валовий регіональний продукт на одну особу, грн	2005	200,5	1,11	0,20	10,30*	0,803	0,896	106,1*
	2010	1922,1	4,7*	0,17	9,7*	0,783	0,884	94,0*
	2012	1294,8	1,77***	0,24	10,59*	0,812	0,901	112,1*

**Примітка:** \* – статистична значущість на рівні 1%, \*\* – 5%, \*\*\* – 10%

товарообороту на 1 особу і розглядуваними факторами. За критерієм Фішера побудовані моделі є адекватними до поведінки вихідних даних з ймовірністю  $p=0,99$ , за критерієм Стьюдента – оцінки параметрів моделей також є статистично вірогідними на рівні значущості 1%.

- Экономика предприятий торговли и общественного питания : учеб. пособ. / [Н. Р. Егорова, Т. И. Николаева, В.В. Тарасова и др. ; под ред. Т. И. Николаевой и Н.Р. Егоровой]. – [3-е изд., стер.]. – М. : КНОРУС, 2009. – 400 с.

6. Экономика отрасли: торговля и общественное питание : учеб. пособ. / [Е. А. Карпенко и др.]. – М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2010. – 224 с.
7. Бланк И. А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк. – К. : Вид-во УФИМБ, 2007. – 408 с.
8. Внутрішня торгівля в Україні : економічні умови ефективного розвитку : монографія / [А. Мазаракі та ін.]. – К. : КНТЕУ, 2006. – 195 с.
9. Развитие внутренней торговли: Украина, Россия, Беларусь : монография / [под ред. А. А. Шубина, А. А. Садекова]. – Донецк : ДонНУЭТ, 2009. – 550 с.
10. Соболев В. О. Основні тенденції розвитку роздрібної торгівлі в Донецькій області / В. О. Соболев // Торговля і ринок. – 2012. – № 33. – С. 341–345.
11. Фролова Л. Базовые стратегии роста предприятий розничной торговли (на примере Донецкой области) / Л. Фролова, Н. Алексеева // Економічний часопис ХХІ. – 2013. – № 11-12 (1). – С. 66–70.
12. Высочин И. В. Модель заинтересованных сторон в управлении товарооборотом предприятия розничной торговли / И. В. Высочин // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – Vedecko vydavatel'ske centrum Sociosfera-CZ s.r.o. (Прага). – 2011. – № 28 – С. 111-115.
13. Сіренко К. В. Оцінка тенденцій та регіональних особливостей купівельної активності населення в Україні / К. В. Сіренко // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький : Хмельницький національний ун-т. – 2014. – № 1.– С. 199-202. – (Серія: «Економічні науки»).
14. Апопій В. В. Внутрішня торгівля та АПК України: ефективність взаємодії: монографія. / В. В. Апопій. // Внутрішня торгівля та АПК України: ефективність взаємодії. — Львів: Видавництво ЛКА, 2007. — 368 с.
15. Регулювання діяльності підприємств роздрібної торгівлі: монографія / [Н. Г. Міценко, Т. Г. Васильців, Н. М. Заярна]. – Львів: в-во ЛКА, 2009. – 176с.
16. Гринів Б. В. Економічний аналіз торговельної діяльності : навч. посіб. / Б. В. Гринів. – К. : Центр учбов. л-ри, 2011. – 392 с.
17. Мізюк Б. М. Економічний потенціал торговельного підприємства: структура, оптимізація, стратегічне управління : монографія / Б. М. Мізюк, О. О. Ільчук, С. Т. Дуда. – Львів: Вид-во ЛКА, 2011. – 260 с.
18. Гальків Л. І. Моделювання реалізованого попиту населення України / Л. І. Гальків, М. Я. Демчишин // Торговля, комерція, посередництво : [зб. наук. пр.]. – Вип. 12. Львів : Львівська комерційна академія, 2011. – С. 76-82.
19. Демчишин М. Я. Моделювання впливу соціально-демографічних факторів на роздрібний товарооборот України / Л. І. Гальків, М. Я. Демчишин // Торговля, комерція, посередництво: [зб. наук. пр.]. – Вип. 15. – Львів: Львівська комерційна академія, 2013. – С. 16-21.
20. Соціальні індикатори рівня життя населення: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К. , 2013. – 221 с.
21. Офіційний сайт Державної служби статистики України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

# 10. ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658.8.339.1

Мізюк Б. М., Гонський М. Д.

## СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ФУНКЦІЄЮ В РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

*Анотація.* Розглянуто найважливіші чинники та параметри впливу на ефективність управління комерційною функцією роздрібних торговельних мереж. Проведено огляд сучасних концепцій управління комерційною функцією.

**Ключові слова:** управління комерційною функцією, роздрібні торговельні мережі, ритейл, концепція управління

## MODERN CONCEPTS OF COMMERCIAL FUNCTION IN THE TRADE NETWORKS

*Summary.* The most important factors and parameters that have influence on the efficiency of commercial function in trade chains are observed. The review of the modern concepts of commercial function is made.

**Keywords:** management of the commercial function, retail chains, retail, management concept

### 1. Вступ

У сучасній роздрібній торгівлі головною передумовою результативного управління комерційною діяльністю є прийняття обґрунтованих рішень на основі системного підходу та використання оптимізаційних моделей і методів, що дає можливість істотно підвищити ефективність вирішення завдань управління роздрібними торговельними мережами. Водночас зазначимо, що питання впровадження сучасних концепцій менеджменту ритейлу як ефективного інструменту розвитку є недостатньо вивченим, потребують подальших досліджень також процеси управління комерційною функцією роздрібних торговельних мереж.

Головною метою цієї роботи є проведення ґрунтовного дослідження та аналізу особливостей, переваг і недоліків сучасних концептуальних засад управління комерційною функцією в роздрібних торговельних мережах з метою якісної імплементації успішного досвіду закордонних компаній у сфері торгівлі в український ритейл.

### 2. Огляд літературних джерел

Серед вітчизняних економістів, які досліджують проблеми комерціалізації і зробили вагомий внесок у розробку багатьох теоретичних і практичних аспектів оптимізації комерційної діяльності важливе місце належить Л. В. Балабановій [2], О. В. Бандирській [3], Б. З. Воробйову, Е. М. Локтеву, Ю.І. Плетеню [5], М. В. Талан [8] та ін., які розглядали окремі питання організації закупівельної діяльності.

Більшість теоретичних напрацювань і прикладних концептуальних розробок з управління ритей-

лом належать західним науковцям. Так, М. Ліндерс, Ф. Джонсон дослідили організаційні структури управління процесами постачання на торговельних підприємствах [6]. Питання стратегічного розвитку категорійного менеджменту розглядалися зарубіжними авторами М. Портером [7], А. Велхоффом, Ж.-Е. Массоном [4], К. Птаком [11], Г. Пфолем [10] та ін.

Однак, вищенаведені зарубіжні дослідження не можуть адекватно використовуватись у вітчизняній теорії та практиці, оскільки не відображають національну специфіку ведення бізнесу та менталітет споживачів.

### 3. Інтегроване логістичне управління

Зважаючи на тенденції глобалізації ринку, а саме його концентрацію, консолідацію, динамічний розвиток комунікацій, техніки та технологій, впровадження інновацій, розширення географічних меж діяльності, актуальним є впровадження і використання сучасних концепцій управління комерційною діяльністю роздрібних мереж (табл. 1). На думку М. В. Талан, у цьому сенсі надзвичайно важливим є застосування засад стратегічного управління з урахуванням ключових стратегічних компетенцій підприємств [8].

Комплексний, впорядкований та інтегрований процес формування логістичної стратегії зумовлений трактуванням логістики як однієї з допоміжних функцій організації, поруч з інформаційним забезпеченням, управлінням фінансами та персоналом. Так, Н. І. Чухрай вважає, що допоміжний характер логістики не означає другорядності її ролі стосовно основних функцій, а вказує на взаємозв'язок з останніми.

Більше того, логістика виступає не лише як інструмент реалізації управлінських рішень, але і як принцип функції управління [8]. У визначенні логістики, що спирається на поняття циклу споживання товару, Г. Ч. Пфоль підкреслює її допоміжну роль у функціях планування, контролю і координації, завдяки чому забезпечується ефективне управління на всіх етапах комерційного процесу [10, с. 43].

аналізу матеріальних та інформаційних затрат. Стратегія полягає у зменшенні витрат функціональних логістичних підсистем підприємства: постачання, зберігання запасів, транспортування і дистрибуції. Ця модель пов'язана з сучасною концепцією теорії обмежень (TOC – Theory of Constraints), концепцією еластичного управління (leagile), реінжинірингом процесів (BPR – Business Process Reengineering), а також ідеєю «боротьби з часом», мета якої

Таблиця 1

**Використання сучасних концепцій управління комерційною діяльністю роздрібних торговельних мереж (власна розробка)**

Назва концепції 1	Сутність концепції 2	Завдання концепції 3
Інтегроване логістичне управління	В стратегічному управлінні розглядається як ключовий чинник успіху підприємства, охоплює матеріальні та інформаційні потоки, у яких сконцентрований його основний економічний потенціал.	Отримання результатів щодо створення вартості і покращення рівня обслуговування споживачів, враховуючи та передбачаючи їхні майбутні потреби.
Планування матеріальних потреб – виробничих ресурсів	Система, призначена для автоматизації обліку і управління на корпоративному рівні, побудована за модульним принципом, яка охоплює всі ключові комерційні процеси діяльності торговельної мережі.	Задоволення потреби у товарних ресурсах для планування продажів і реалізації споживачам. Підтримка мінімально необхідного рівня товарних запасів. Планування закупівельних операцій, графіків доставки, торгово-технологічних операцій.
Реінжиніринг бізнес-процесів	Метод кардинальної перебудови бізнес-процесів з метою досягнення якісно іншого, більш високого рівня показників виробничо-господарської діяльності підприємства.	Збільшення реактивності підприємства на вимоги споживачів при одночасному суттєвому зменшенні витрат часу. Збільшення чисельності працівників та витрат на виконання виробничих функцій. Глобалізація бізнесу.
Бенчмаркінг	Передова технологія конкурентного аналізу, спрямована на безупинне удосконалення організації та безперервний пошук, адаптація і використання на практиці нових ідей.	Орієнтація управління не тільки на реактивні методи управління якістю, але й на запобігання помилок менеджменту і низької якості товару.
Всеохоплюючий менеджмент якості	Концептуальний управлінський підхід, який орієнтує підприємство на досягнення довгострокового успіху за рахунок найбільш повного задоволення запитів клієнтів.	Скоординоване застосування систем і методів управління якістю в усіх сферах діяльності підприємства – від закупівель до після-продажного обслуговування – за участю керівництва та працівників усіх рівнів та за умов раціонального використання усіх доступних ресурсів.
Ефективного обслуговування клієнта	Ефективне реагування на попит клієнтів усіма учасниками циклу створення комплексної вартості від постачальників до кінцевого споживача.	Швидка реакція на зміни ринку, ефективна кооперація і гнучка співпраця комерційної служби з контрагентами, оптимізація внутрігалузевих і міжгалузевих мереж товарообміну, наскрізні стратегії з бізнес-партнерами.
Категорійний менеджмент	Сукупність організаційно-методичних підходів і спеціальних методів аналізу асортименту, складування і реалізації товарів з урахуванням вимог кінцевого споживача.	Збільшення результативності господарських завдань. Підвищення ефективності використання економічного потенціалу (ресурсів, активів, капіталу) для збільшення вартості компанії.

На його думку, моделювання комерційних управлінських рішень формується з огляду на три базових чинники – продуктивність факторів виробництва, рентабельність капіталу та ризик. У підприємстві мотивація запровадження логістичної концепції є інструментом оптимізації витрат та нейтралізації тиску конкуренції [10, с. 43-45]. На наш погляд, мотивація впровадження логістики у комерційну діяльність роздрібних торговельних мереж ґрунтується на орієнтації управління на вартість, корисність, системність, якісне обслуговування та ефективність.

Логістична концепція включає редукцію сукупних витрат на основі ефективного комплексного

полягає в оптимізації витрат матеріальних потоків і пришвидшенні обігу грошей для збереження ліквідності, тобто у скороченні циклу реалізації замовлення зі сторони як постачальника, так і покупця.

Ми погоджуємося з О. В. Бандирською, що унікальність логістичної концепції є конкурентною перевагою організації. Крім того, інноваційне наповнення логістики полягає у впровадженні сучасних інформаційних рішень, наприклад комплексного управління процесами підприємства типу ERP (Enterprise Resources Planning), що пришвидшує і спрощує управління матеріальними та інформаційними потоками, а також впровадження інших сучасних концепцій управління [3].

#### 4. Концепція „планування потреб/ресурсів”

Однією з найбільш розповсюджених, на основі якої розроблено і функціонує велика кількість мікрологістичних систем, є концепція „планування потреб/ресурсів”<sup>3</sup> (material requirements planning, MRP), яку часто протиставляють концепції «точно у термін». Як зазначає К.Птак, система MRP оперує товарними ресурсами та складається з ряду логічно пов'язаних процедур, вирішальних правил і вимог, які переводять технологічні операції у ланцюжок синхронізованих у часі вимог [11]. Моделювання комерційних рішень з використанням системи MRP стало можливим завдяки інноваційному розвитку мікропроцесорних та інформаційних технологій в бізнесі.

Використання принципів логістичного управління в системі роздрібною мережі дозволяє підпорядкувати системним цілям роботу окремих торгових одиниць, отримати синергетичний ефект в рамках організації.

Огляд літератури показав, що на практиці одночасно використовується декілька консенсусних концепцій управління комерційною діяльністю, ключовим фактором яких є споживчий попит.

#### 5. Реінжиніринг бізнес-процесів

Реінжиніринг бізнес-процесів концентрується на оптимізації не окремих функцій підрозділів, а на діяльності підприємства в цілому, тобто формуванні наскрізних бізнес-процесів. Реінжиніринг визначає основні риси і типові моделі необхідних змін, як то скорочення ланковості процесів і посилення зв'язків між підрозділами підприємства. З іншого боку, трансформації бізнес-процесів відбувалися тільки шляхом впровадження великих і інтенсивних проектів з організаційних змін і нових систем, комплексного планування ресурсів підприємства, в яких крос-функціональні процеси були попередньо закодовані у програмному забезпеченні. Відтак, недоліком концепції реінжинірингу є радикальність руйнівних одноразових змін.

Головною метою реінжинірингу бізнес-процесів є значне прискорення реакції підприємства на зміни до вимог споживачів (або на прогноз таких змін) при багатократному зниженні витрат усіх видів. Оскільки глибоке співробітництво між роздрібними підприємствами і постачальниками передбачає гармонізацію, стандартизацію та прозорість відносин, це протирічить принципам конфіденційності внутрішньої інформації і зумовлює, відповідно, труднощі для реалізації такої концепції. Таким чином, реінжиніринг використовується як комплексний засіб реорганізації підприємств або окремих його організаційних одиниць і спрямовується на створення принципово нових більш ефективних бізнес-процесів.

Сучасні трансформації цієї концепції спричинили до виникнення ексінжинірингу, що являє собою інтеграцію бізнес-процесів з діловими партнерами під час комерційних операцій. Поширення підходу на сферу роздрібною торгівлі дозволяє створювати мережі, які в операційному плані тісно об'єднані з постачальниками.

#### 6. Концепція бенчмаркінгу

В умовах агресивного зовнішнього середовища ухвалення рішень з комерційних питань багато дослідників пов'язують із концепцією бенчмаркінгу. Взаємодія бенчмаркінгу з комерційною діяльністю визначає сферу стратегічного планування, управління конкурентоспроможністю через еталонне зіставлення, оцінювання комерційних процесів з метою удосконалення власної діяльності. Теоретики виділяють порівняльний і процесний типи бенчмаркінгу, а також такі різновиди, як продуктовий, стратегічний, оперативний, глобальний, витратний.

Бенчмаркінг охоплює всі сфери й напрямки діяльності торговельної мережі, зосереджуючись на стратегічному плануванні. Основні засади ґрунтуються на управлінні якістю надання послуги чи продажу продукту кінцевому споживачу, налагоджування комунікаційних взаємозв'язків для ефективного обслуговуванням бізнес-процесів мережі за допомогою командної роботи, на відміну від традиційного функціонального розподілу відповідальності.

Методологічний аспект бенчмаркінгу стосується оцінювання показників діяльності, а також методів і технологій, за допомогою яких ці показники було досягнуто. Отож, технологія бенчмаркінгу об'єднує в єдину систему розробку стратегії, галузевий аналіз і аналіз конкурентів.

#### 7. Всеохоплюючий менеджмент якості

Натомість концепції, скеровані на поліпшення якості управлінських рішень комерційної діяльності роздрібних торговельних мереж концентруються на збільшенні споживчої вартості товарів за рахунок запровадження всеохоплюючого менеджменту якості (TQM – Total Quality Management) – комплексної організаційно-управлінської системи, зорієнтованої на постійне підвищення якості [3].

Впровадження TQM покращує роботу торговельної компанії, оскільки орієнтує діяльність торговельної мережі на задоволення вимог споживачів, передбачає участь персоналу у вирішенні проблем якості та містить інструменти попередження невідповідностей якості вимогам споживача.

Широке застосування концепції TQM призвело до виникнення і розвитку вторинних концепцій, які у вузькому сенсі розкривають зміст менеджменту якості і мають більш прикладний характер. Так, концепція ефективного обслуговування клієнтів (ECR – Efficient Consumer Response) ґрунтується на:

- професійній ідентифікації продавця (позитивна мотивація і ресурсний стан на робочому місці);
- комунікативних еталонах (етапи продажу, стандарти переговорного процесу, індивідуальний і корпоративний стиль роботи);
- операційних стандартах обслуговування (правила внутрішнього розпорядку, робота з документами, основи мерчандайзингу).

Моделювання управлінських рішень передбачає опрацювання цих складових та інтеграцію їх в єдиний процес ефективної продажі для всієї мережі і кожного учасника. В результаті напрям розробки

рішення трансформується від констатуючого до ситуаційного, дискретність розв'язання проблем замінюється системним підходом, а орієнтація на окремі завдання розширюється до меж цільових ринків. Ця концепція, на нашу думку, цілком ув'язується з попередніми твердженнями про зв'язок маркетингу з комерційною функцією.

### 8. Категорійний менеджмент

Новітньою концепцією прийняття рішень в управлінні комерційною діяльністю роздрібних торговельних мереж є категорійний менеджмент (category management), який в управлінні асортиментом передбачає об'єднання у категорії схожих за технічними характеристиками і споживчими властивостями продуктів. При цьому бізнес-повноваження з окремої товарної групи в рамках загальної стратегії передаються категорійним менеджерам. Завдяки цьому управління комерційною діяльністю набуває рис мобільності та зменшується кількість управлінського персоналу, ланцюжок руху товару від виробника до покупця перебуває під єдиним управлінням, бізнес-процеси щодо закупівлі і продажу зосереджуються в єдиному центрі відповідальності. Концепція категорійного менеджменту увібрала перевірені на практиці елементи маркетингу, логістики, стратегічного менеджменту, товарознавства (рис. 2).

проведення категорійного менеджменту спричиняє докорінну зміну організаційної структури підприємства, його штатного розкладу, посадових обов'язків та системи мотивації праці. Крім того, впровадження бізнес-процесу має підтримуватися інформаційною системою, відповідним програмним забезпеченням та системами оцінювання ефективності комерційної діяльності. Тільки комплексне розгортання компонентів категорійного менеджменту дає позитивний ефект від його впровадження і дозволяє стверджувати про його доцільність в організації.

### 9. Висновки

Сучасними концепціями прийняття рішень у сфері комерційної діяльності роздрібних торговельних мереж є логістичне управління, управління матеріальними ресурсами, реінжиніринг, бенчмаркінг, всеохоплюючий менеджмент якості, клієнтоорієнтований підхід та категорійний менеджмент.

Поділяючись на первинні та вторинні, всі вони послуговуються методами економіко-математичного моделювання щодо асортименту, оцінювання ролі впливу зовнішніх чинників, визначення економічного ефекту. Сучасні тенденції розвитку комерційної функції в торгівлі полягають у переході мережевих ритейлерів від традиційних засад управління до концепції категорійного менеджменту. Усі



Рис. 2. Імплементация окремих напрямків наукових досліджень у категорійний менеджмент

Управління на засадах категорійного менеджменту потребує глибшого висвітлення поняття ключового поняття цієї концепції – управління бізнес-процесами. Після обрання стратегічного курсу на управління категоріями організації необхідно сформувати відповідну інфраструктуру, адже за-

описані системи формуються навколо асортименту, ціноутворення, стимулювання збуту, мерчандайзингу, проте кожна має власні цілі і завдання, що зумовлює різні підходи до управління комерційною діяльністю роздрібною торговельною мережею.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апопій В. В. Комерційна діяльність: підруч / В. В. Апопій. – [вид. 2-ге, перероб. і доп.]. / [за ред. проф. Апопія В. В.]. – К.: Знання, 2008. – 558 с.
2. Балабанова Л. В. Маркетинг закупівельної діяльності / Л. В. Балабанова, Костенко Л. О. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2002. – 599 с.
3. Бандирська О. В. Філософія TQM та необхідність її поширення в Україні. Тези доповіді в збірнику тез Міжнародного Конгресу з якості-2005 / О. В. Бандирська. – Східниця, 2005. – С. 3–5.
4. Велхофф А. Мерчандайзинг: эффективные инструменты и управление товарными категориями / А. Велхофф, Ж.-Е. Массон. – М.: Изд. дом Гребенникова, 2004. – 280 с.
5. Воробйов Б. З. Основи комерційної діяльності / Б. З. Воробйов, Е. М. Локтєв, Ю. І. Плетень. – К.: ВЕУ, 2004. — 388с.
6. Линдерс М. Управление закупками и поставками / М. Линдерс, Ф. Джонсон. – М.: Юнити, 2007. – 751 с.
7. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей та діяльності конкурентів / М. Портер; [пер. з англ.]. – К.: Основа, 2000, – 392 с.
8. Талан М. В. Моделювання логістичних стратегій торговельних підприємств / М. В. Талан // Вісник Національного університету “Львівська Політехніка”. Логістика. – 2008. – № 633. – С. 696-701.
9. Чухрай Н. І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: [Текст] / Н. І. Чухрай. – Львів: Видво Національного університету “Львівська політехніка”, 2002. – 316 с.
10. Pfohl H. Ch. Systemy logistyczne. Biblioteka Logistyka / H. Ch.Pfohl. – Poznań, 1998. – 420 s.
11. Ptak C. Orlicky’s Material Requirements Planning: The New Way of Life in Production and Inventory Management. – 3<sup>rd</sup> edition / C. Ptak, Ch. Smith. – New York: McGraw.

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** Розглянуто зміст, структурні елементи і функціонально-цільове позиціонування організаційно-економічного механізму в процесному підході до управління ефективністю торговельного підприємства. Розкрито існуючі проблемні аспекти та наведено концептуальну спрямованість наукових досліджень при розробленні базових основ адаптивних економічних і організаційних механізмів, адекватних сучасним концепціям управління. Запропоновано окремі аспекти розвитку засадних принципів адаптивної моделі організаційно-економічного механізму торговельного підприємства.

**Ключові слова:** торговельне підприємство, функціонування, ефективність, управління, організаційно-економічний механізм, організаційні структури, функції

Kutsyk P., Hereha H.

## ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF COMMERCIAL ENTERPRISE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT

**Summary.** The article is devoted to the investigation of some current content and structural elements of organizational and economic mechanism to the commercial enterprise effectiveness of management within the frame of process approach. The existing problem areas are solved. The conceptual bent of scientific research in developing of some adaptive principles of economic and organizational mechanisms which are adequate to the modern management concepts are developed also. Some fundamental aspects of adaptive model of organizational and economic mechanism of commercial enterprise are offered.

**Keywords:** commercial enterprise, operating, effectiveness, management, organizational and economic mechanism, organizational structure, functions

### 1. Вступ

У процесі розвитку міжнародних зв'язків сфера торгівельної діяльності, її характер та зміст поглиблюється і розширюється, набуваючи нових рис та особливостей. Процеси інтеграції світової торгівлі сприяють необмеженим можливостям потужних компаній здійснювати свою діяльність за кордоном з використанням високого рівня організаційної, економічної та технологічної складових, застосовуючи сучасні концепції управління з використанням новітнього інструментарію. Особливо це стосується формування та впровадження у практику адекватного до сучасних соціально-економічних умов організаційно-економічного механізму управління ефективністю мережами гіпермаркетів.

Сучасні світові тенденції розвитку торгівлі висувають додаткові вимоги українським торговельним комплексам щодо забезпечення їхнього ефективного функціонування набуття ними вищого рівня конкуренції. Подолання цих та інших існуючих проблем пов'язується, зокрема, з виробленням і впровадженням у практику адаптивного до умов їхньої діяльності організаційно-економічного механізму управління ефективністю.

Торговельні підприємства національної економіки здійснюють свою діяльність в умовах перманентних криз і стагнації національного господарства, трансформаційних процесів української економіки, тобто під значним впливом мінливих і не-

прогнозованих факторів зовнішнього середовища. Передусім це стосується великих торговельних комплексів, які, здійснюючи свою діяльність в рамках глобальної конкуренції, функціонують у слабо прогнозованому соціально-економічному середовищі трансформаційної економіки України. Управління ефективністю торговельних підприємств в реальних соціально-економічних умовах із домінуючими ознаками динамічності та невизначеності, високими ризиками втрати капіталу у здійснюваних фінансово-економічних операціях, повинно спрямовуватись на випередження майбутніх (очікуваних) змін внутрішнього (включаючи зниження рівня купівельної спроможності покупців) та зовнішнього середовища для забезпечення досяжного рівня ефективності (результативності) своєї діяльності.

Чисельні фінансово-економічні проблеми у сфері торговельної галузі можна частково вирішити шляхом розробки адаптивної "концепції організаційно-економічного механізму управління, здатного забезпечити істотне підвищення ефективності управлінського процесу, а, отже, й ефективності всієї господарської діяльності підприємства" [1, с. 26]. Загалом обґрунтованими можна вважати висновки тих тематичних досліджень, які аргументовано доводять, що кардинальні зміни у підходах до управління торговельним підприємством вимагають "розроблення методичного підходу до удосконалення та змін організаційно-економічного механізму управ-



ління ефективністю діяльності торговельних підприємств” [2, с. 37]. Однак “питання підвищення ефективності функціонування підприємств торгівлі шляхом удосконалення організаційно-економічного механізму управління ефективністю їх діяльності залишається дискусійним, що і зумовлює актуальність та необхідність проведення такого типу досліджень” [3, с. 4]

## 2. Аналіз досліджень і публікацій

Проведені дослідження засвідчують про існуючі проблемні аспекти використовуваного організаційно-економічного механізму в процесному управлінні ефективністю підприємств торговельної сфери національної економіки. В умовах постійних зовнішніх змін, які, як правило, посилюють дію дестабілізаційних чинників впливу на підприємство, а, отже, вимагають внутрішніх перетворень, які повинні мати науково-обґрунтовану та емпіричну доказову базу. З цієї причини науковцями, зокрема Н. Ю. Брюховецькою, наводиться низка аргументацій про “необхідність проведення подальших наукових досліджень економічного механізму, розробки практичних рекомендацій та їх реалізації в роботі підприємства” [4, с. 1].

Розробка адаптивного до умов функціонування вітчизняних підприємств торговельної сфери організаційно-економічного механізму управління ефективністю повинна, на думку багатьох дослідників, здійснюватися контекстно реально досяжним для цих підприємств критерієм ефективності. Так наприклад, Т. В. Футало обґрунтовує необхідність формулювання “засадничих змін у визначенні ефективності функціонування торговельних підприємств, пошуку якісно нових засад становлення цього критерію, які передбачають орієнтацію на комплекс соціально-економічних показників мезо-та макрорівнів” [5, с. 370].

У багатьох наукових дослідженнях предметної сфери економіки увага акцентується на проблематиці вироблення контексту управлінських концепцій й адекватності до них впроваджених економічних та організаційних механізмів для підвищення ефективності управління підприємствами торговельної сфери. Глибина вирішування цієї проблематики носить дуалістичний характер. З одного боку, як робить висновок С. І. Чимшит, “сучасна загальна теорія менеджменту доволі часто не знаходить свого підтвердження на практиці... складність її практичного застосування полягає ще й у тому, що сама теорія не однозначна, відсутній єдиний підхід до самого процесу управління” [6, с. 12]. З іншого боку, як відзначають Г. І. Башнянин і Г. С. Третяк, “самі по собі висновки економічних інструментів та їх застосування системою управління не є фактором формування і зміни ефективності функціонування будь-якої економічної системи” [7, с. 60]. Тому для формування практично дієвого організаційно-економічного механізму в системі управління ефективністю “передусім необхідно побудувати концептуальну модель керованої організації, а процедури системного аналізу повинні виходити із властивостей цієї системи” [8, с. 66].

Крім концептуально-методологічних аспектів загальної проблематики розробки дієвого на практиці організаційно-економічного механізму управління ефективністю функціонування торговельного підприємства, науковцями акцентується на окремих не розроблених складових. Зокрема, О. В. Березін і Ю. В. Карпенко стверджують, що “у наявних наукових розвідках недостатньо дослідженими залишаються теоретичні та методичні аспекти формування ефективного господарського механізму використання потенціалу саме торговельних підприємств в умовах зміни ринкової кон’юнктури ... не знайшли переконливої аргументації підходи до подальшого його розвитку та забезпечення ефективного використання” [9, с. 4]. В. А. Боднарюк, відзначаючи “відсутність комплексного підходу до побудови механізму управління прибутком торговельного підприємства”, обґрунтовує “потребу розробки нових більш досконалих методів і механізмів, здатних зменшити вплив негативних факторів на загальні показники ефективності і розвитку торговельних підприємств” [10, с. 216]. О. С. Кравченко і О. В. Григораш аргументовано роблять висновок про “потребу подальшого розвитку науково-теоретичних і організаційно-практичних аспектів методичного забезпечення управління ефективністю та економічним потенціалом торговельного підприємства” [11, с. 122].

Проблематику вирішування завдань розробки адаптивного сучасній практиці управлінського інструментарію посилює й той факт, що у багатьох випадках понятійний апарат щодо змісту “організаційно-економічного механізму”, позиціонування його функціональної спрямованості й ролі в системі управління є неоднозначним, що актуалізує тематичні економічні дослідження.

**Метою статті** є дослідження існуючих проблем і обґрунтування окремих аспектів для надання адаптивності організаційно-економічному механізму управління ефективністю торговельного підприємства.

## 3. Характеристика базових основ адаптивних економічних і організаційних механізмів, адекватних сучасним концепціям управління: теоретичні аспекти

Організаційно-економічний механізм як системоутворюючий елемент цілісної структури підприємства переважно розглядають через сукупність взаємопов’язаних і взаємозалежних економічних структур, форм та методів господарювання, важелів і засобів регулювання економічних процесів з метою підвищення ефективності функціонування економічного суб’єкта. У працях науковців механізм управління позиціонується як найбільш дієва складова системи управління, що забезпечує вплив на фактори (зовнішні та внутрішні) від яких залежать результати діяльності суб’єкта управління.

В узагальненому розумінні “економічний механізм підприємства – це діалектична система методів господарювання, форм управління, інструментів і важелів державного регулювання та ринкової саморегуляції, які визначаються для забезпечення

ефективного функціонування підприємства” [4, с. 4]. В енциклопедично-довідкових і словникових джерелах поняття “економічний механізм” концентровано подається як сукупність методів і засобів впливу на економічні процеси, їх регулювання, а в деяких дослідженнях акцентовано підкреслюється, що “основна мета механізму управління ефективністю діяльності полягає у забезпеченні цілеспрямованого оперативного регулювання діяльності за напрямками управління ... у процесі його розробки основна мета деталізується в цілях і конкретизується відповідно до стратегії розвитку підприємства” [3, с. 44].

Проблематика побудови механізму (“організаційно-економічний механізм”, “економічний механізм”, “фінансовий механізм”, “господарський механізм”, “організаційний механізм”) управління, адекватного до умов функціонування сучасного підприємства розглядається багатьма вітчизняними вченими. Базова концепція організаційно-економічного механізму полягає в тому, що “економічний механізм доповнюється організаційними, соціально-психологічними методами і формами регулювання його діяльності, що дає підстави робити висновки про трансформацію економічного механізму підприємства в господарський механізм” [4, с. 18]. У практичній діяльності торговельного підприємства виразно проявляється організаційно-управлінський, фінансово-економічний і правові (регулятивні) аспекти.

Цільова спрямованість організаційно-економічного механізму розглядається такою, що представляє цей механізм і як процес прийняття рішень, і як впровадження у практику доцільних організаційних структур на всіх рівнях господарювання, управлінських інструментів виміру та контролю за визначеними факторами впливу на результативність окремих процесів і ефективність функціонування підприємства загалом; завдання механізму – сприяння забезпеченню мети функціонування підприємства. Діяльність сучасних торговельних комплексів зі своїми численними функціями, розгалуженою матеріально-технічною базою, кадровим потенціалом, інфраструктурою є складним соціально-економічним утворенням, яке вимагає ґрунтовної розробки організаційно-економічного механізму для управління ефективністю його функціонування.

У сучасній практиці діяльність торговельних підприємств (великих торгових комплексів) більшою мірою, ніж в інших сферах економіки, піддається негативному впливу зовнішнього оточення; ця сфера економіки більш уразлива до дії дестабілізуючих факторів впливу на їх діяльність. В умовах економіки України “діючий механізм управління соціально-економічною системою не дає бажаних результатів через порушення в державному механізмі, у політичній підсистемі” [1, с. 9]. Вироблення організаційно-економічного механізму пристосованого до умов діяльності сучасних торговельних підприємств та забезпечення високого рівня ефективності їх функціонування є однією з головних проблем практики та актуальним напрямом теоретико-наукових розробок.

Динамізм змін у багатьох сферах світового і національного соціально-економічного середовища, процеси інноватизації безпосереднім чином трансформуються на підприємство, формуючи суттєво новий організаційно-технологічний рівень, різко змінюючи умови його функціонування, а тому “не існує універсальних і стандартних економічних механізмів для всіх держав і для всіх етапів історичного розвитку” [4, с. 18]. Крім суто організаційно-технологічної складової проблематику наукових розробок, що розглядаються, складає зміст “класичної” ефективності функціонування суб’єкта ринкової економіки (операційна результативність (прибутковість), економічна стійкість і потенціал розвитку), які в реальних умовах посилює низка інших факторів, розширюючи параметри понятійного базису категорії “ефективність”.

Метою і завданням функціонування сучасного торговельного комплексу не завжди пріоритетним виступає отримання прибутку. Ключовими завданнями можуть стати закріплення на ринку, уникнення банкрутства, отримання соціального ефекту; у такому разі отримання (максимізація) прибутку відсувається на другий план. Тобто, “специфіка діяльності торговельних підприємств у сучасних умовах господарювання передбачає основні види стратегії управління результатами, до яких відносяться: максимізація прибутку, оптимізація ресурсів, стабілізація процесів формування фінансових результатів, досягнення беззбитковості та забезпечення виживання” [12]. В узагальненому вигляді обґрунтованим можна вважати підхід до побудови організаційно-економічного механізму у тих розробках, де його позиціюють у форматі “що дає змогу спрямовувати всі процеси на підприємстві на досягнення вищих вартісних цілей – максимізацію вартості капіталу в довгостроковій перспективі й прибутку в короткостроковому періоді, а також підтримки на належному рівні ліквідності” [1, с. 27].

В умовах зміни кон’юнктури ринку, ділової активності вітчизняних підприємств торговельної сфери, активної експансії на роздрібний ринок України іноземних компаній, торговельні підприємства вдаються до різних організаційно-економічних заходів, спрямованих на збільшення обсягу збуту товарів, оновлення структури товарного асортименту, оптимізації витрат обігу, раціоналізації техніко-технологічної бази, запровадження прогресивних технологій у торгівлі, що в сукупності забезпечує ефективність їхньої діяльності. У практичній площині управління великим торговельним комплексом є складним і широкомасштабним процесом, здійснення якого вимагає чіткої деталізації функцій всіх структур, загальної організації управління на основі сучасних методів та технічних засобів, які в багатьох випадках вирішують проблему підвищення ефективності управління підприємством.

Процесноорієнтований інструмент управління ефективністю у сучасних концепціях виступає ретранслятором стратегії розвитку компанії на рівень виконавців в розрізі ключових чинників результа-

тивності. Системи управління результативністю традиційно оперують чотирма групами показників (фінансові, облікові (витратні), ринкові, управлінські) і на основі цих чотирьох груп аналітичних індикаторів відображають тенденції розвитку сучасних технологій забезпечення результативності (побудови механізмів) [13, с. 154]. Достатньо показовою у цьому плані є технологія управління результативністю (Business Performance Management – BPM), яка розвинута на базі систем управління ресурсами компанії (TRP-систем). До своєї структури BPM включає стратегічне управління, фінансовий та операційний менеджмент, консолідовану звітність моделювання, аналіз і моніторинг ключових показників ефективності (рис. 1).

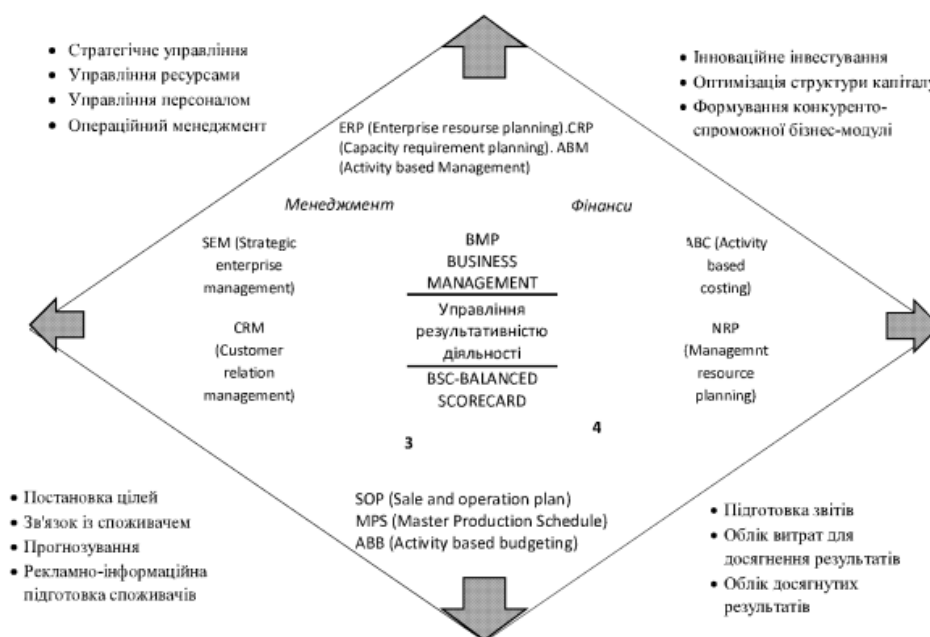


Рис. 1 Технологія управління результативністю Business Performance Management

За своєю суттю BPM – це сукупність інтегрованих циклічних процесів управління та аналізу, а також відповідних технологій, які належать до фінансової й операційної діяльності компанії. BPM орієнтована на визначення стратегічних цілей підприємства з наступною оцінкою ефективності їх досягнення, а також управління процесом досягнення стратегічних цілей.

З теоретичної точки зору обґрунтованість такого підходу для впровадження на підприємстві управлінського інструментарію такого типу полягає у тому, що візуально у практичній діяльності він інтегрує базові сфери діяльності підприємства – менеджмент, включаючи управлінські структури на низових рівнях, маркетинг, обліково-фінансову сферу та підвищення кваліфікації працівників (навчання і розвиток персоналу компанії), а також клієнтську складову. Урахування в такого типу управлінсько-

му інструментарії ролі інших функціональних сфер (управління різнорідними операційними процесами) дозволяє, принаймні з теоретичної точки зору, стверджувати, що його можна вважати “міцним аналітичним фундаментом об’єднання розрізнених процесів та дій в єдиний, інтегрований процес управління” [14, с. 310].

Дієвість (результативність) впровадження на підприємстві такого типу організаційно-економічного механізму управління, який базується на основі системи збалансованих показників (Balanced Scorecard–BSC), достатньо проаналізовано у вітчизняній літературі й оцінено аналітичним інструментарієм, достатньо розробленим для практичного застосування. Ураховуючи, що методика BSC за

свою суттю є методикою контролю досягнення цілей, то можна підтримати науковців щодо можливостей використання “системи збалансованих показників як інструменту управління ефективністю торговельного підприємства, оскільки її методика містить у собі набір критеріїв ефективності торговельної діяльності” [15, с. 16].

Вважається, що BSC фактично перетворює систему вимірювання ефективності в систему управління з прямим зв’язком, оскільки інтегрує різні проєкції в діяльності підприємства (бізнес-процеси, його фінансовий стан і фінансові результати, оцінку підприємства клієнтами, розвиток та навчання персоналу). Найбільш очевидною перевагою цієї системи вважається те, що вона тісно пов’язана з бізнес-процесами, які спрямовані на задоволення потреб клієнтів, що залежить від діяльності всіх співробітників підприємства. Для цілей управління

підприємствами торговельної сфери в сучасних умовах найбільш адекватною серед систем такого типу, на наш погляд, можна вважати модель К. Адамса і П. Робертса. Ця модель побудована за такими напрямками: обслуговування клієнтів і ринків; удосконалення внутрішніх процесів (зростання ефективності і результативності); управління змінами і стратегією; власність і свобода дій.

Концептуальні і базові засади методик інструментів типу “система збалансованих показників” дозволяють адаптувати вхідні параметри критеріїв ефективності до галузевої специфіки підприємства з метою встановлення інтегральної оцінки ефективності його функціонування. Для підприємств торговельної галузі базовими (вхідними) параметрами ефективності його функціонування найбільш доцільними є: економічний ефект (товарооборот, операційний прибуток, чистий прибуток); економічні ресурси (основний (функціонуючий) і оборотний капітал, економічний потенціал (включаючи продуктивну енергію торгової марки, торгового знаку, сформована клієнтура, кваліфікований персонал (людський капітал) тощо); витрати (витрати обігу, валові витрати, ефективність представницьких і благодійних витрат (вплив на імідж підприємства).

#### 4. Побудова організаційно-економічного механізму управління ефективністю

##### торговельних підприємств: практичний підхід

При встановленні інтегрального критерію ефективності впливу організаційно-економічного механізму на стабільність функціонування торговельного підприємства доцільно, крім традиційних показників рентабельності, врахувати: ефективність товарної політики (оцінку структури та обсягів реалізації товарів (коефіцієнт стійкості асортименту), результативність комерційних угод (комерційні ризики), аналітичні оцінки закупівлі і надходження

товарів тощо); торговельно-технологічні процеси та якість обслуговування покупців (частка постійних клієнтів, індекс задоволення потреб клієнтів); ефективність використання торговельних і складських приміщень. Для інтегральної оцінки можливо використовувати ознаки ефективності, які не підлягають прямому зіставленню [2, с. 38].

На рис. 2 наведена адаптована, відповідно до джерела [3], схематична модель побудови організаційно-економічного механізму управління ефективністю торговельних підприємств, а також зміст і принципів підходи в системі управління. У параметрі наведеного організаційно-економічного механізму акцентовано відзначені проекції його організаційної та економічної складових. В концентрованому й узагальненому вигляді такий формат організаційно-економічного механізму зіставний із розробленими зарубіжними технологіями (концепціями) управління (наприклад, BPM). У ньому так само достатньо взаємопов'язаними є бізнес-процеси, зовнішнє середовище і клієнтська складова, фінансова результативність торговельного підприємства. При цьому, потрібно відзначити недостатні орієнтири використовуваних інструментальних засобів в управлінні вітчизняними підприємствами, спрямованими на створення потенціалу розвитку та зростанні вартості капіталу як визначальних критеріїв ефективності сучасної економіки.

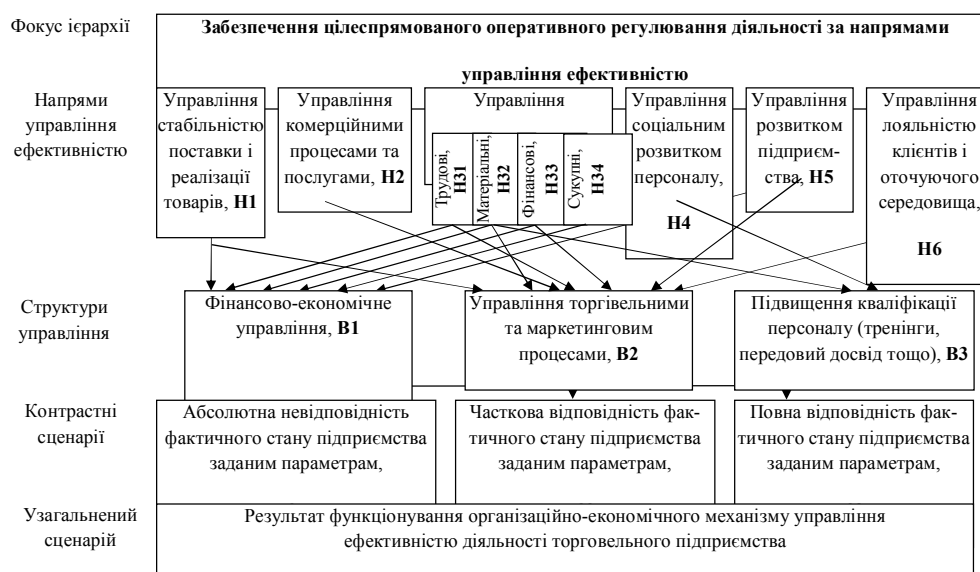


Рис. 2. Концептуальна основа і зміст діагностики функціонування організаційно-економічного механізму управління ефективністю діяльності торговельних підприємств

(адаптовано авторами на основі джерела [3])

У монографії [3] сформульовано достатньо аргументований підхід до діагностики функціону-

тивного впливу на товарооборот підприємства тощо (рис. 3).

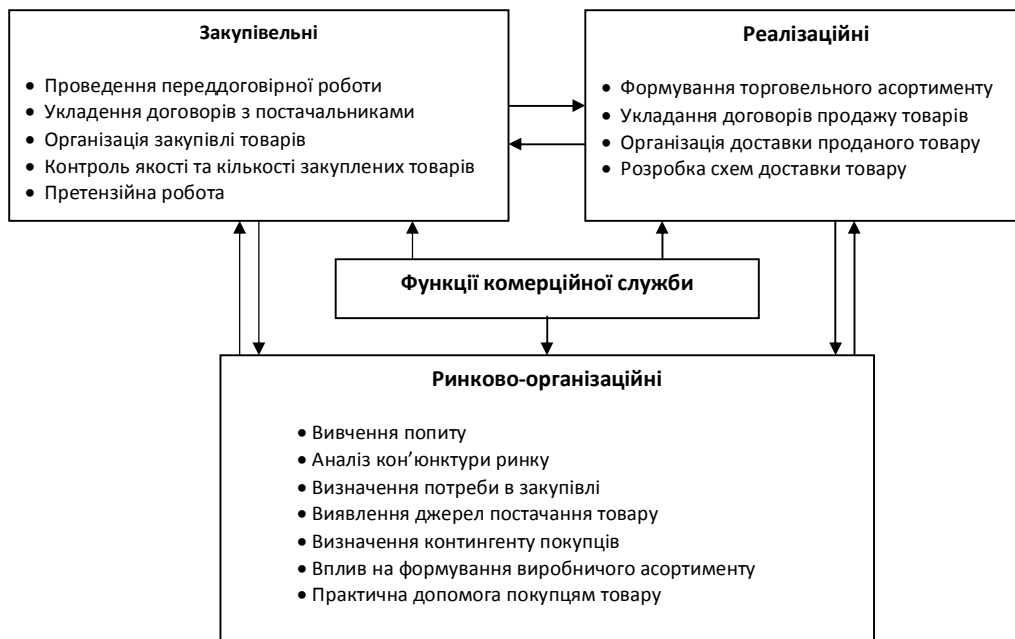


Рис. 3. Функції комерційної служби торговельного комплексу (сформовано авторами)

вання організаційно-економічного механізму управління ефективністю діяльності торговельних підприємств. Процеси діагностики з використанням методу аналізу ієрархії та методу експертних оцінок встановлюють взаємодію всіх складових механізму управління, визначаючи вплив напрямів управління ефективністю (Н) на фокус ієрархії. При цьому фокусом ієрархії прийнято рівень забезпечення цілеспрямованого оперативного регулювання діяльності для відповідності фактичного стану підприємства заданим параметром (С).

Наведене вище та низка інших науково-дослідницьких розробок й емпіричних фактів доводять, що найбільш пріоритетним напрямом, у якому забезпечується управління ефективністю торговельного підприємства є комерційна діяльність (управління комерційними процесами).

В сучасних умовах (конкуренція, пониження купівельної спроможності покупців, динаміка появи нових товарів-аналогів) різко зростає роль комерційної служби як операційної функції підприємства, насамперед мережевим торговельним комплексом. Важливість цієї функції обумовлюється необхідністю реалізовувати покупцям потрібні товари з мінімізацією комерційного ризику. При укладанні договорів постачання комерційна служба сучасного торговельного комплексу виконує низку взаємопов'язаних функцій: вивчення попиту покупців через узагальнення замовлень; аналіз динаміки кон'юнктури ринку на підставі систематизованої інформації про зміни у структурі продаж; визначення потреби в закупівлях; формування торгового асортименту на складах; розробка та застосування раціональних схем доставки товарів клієнтам; ак-

Основними елементами комерційної служби є торговельні відділи, які є самостійними оперативно-функціональними елементами організаційної побудови торговельного підприємства. Цілі, стратегія, принципи та методи управління комерційною діяльністю торговельного комплексу відображає структура комерційної служби. Всі аспекти і складники в управлінні комерційними процесами мають єдину спрямованість і взаємодію – досягнення ефективного товарно-грошового обороту, який забезпечує більш широкі можливості реалізації управлінських операційних і стратегічних рішень.

## 5. Висновки і пропозиції подальших досліджень

Існуючі тенденції у сфері торговельної діяльності дають достатньо переконливих фактів, що для підтримання необхідного рівня конкурентоспроможності і стабілізації функціонування вітчизняних підприємств потрібні адекватні до умов їхнього функціонування зміни та модернізація багатьох аспектів в організаційно-економічному механізмі управління ефективністю. Актуальною залишається адаптація та впровадження у практику візуально-моніторингових програмних продуктів, розроблення вертикальної структури індикаторів ефективності за окремими напрямками діяльності і структурними підрозділами, встановлення вагомості їх впливу на інтегральний показник ефективності функціонування торговельного підприємства.

Враховуючи, що у сучасній економіці найбільш об'єктивними критеріями ефективності функціонування суб'єктів ринкової економіки вважаються вартісні (показники зростання (створення) вартості –

ринкова оцінка вартості капіталу підприємства), то такий критерій необхідно визначати базовим для вітчизняних торговельних підприємств, насамперед для великих торговельних мереж. Зважаючи на той факт, що більшість підприємств торговельної сфери України не представлені на фондових біржах, то базовим критерієм ефективності найбільш об'єктивно слід розглядати показник економічної доданої вартості (EVA). Для моніторингу змін цього показника на підприємствах є достатня надійна статистична база і в ньому знаходять відображення такі важливі критеріальні характеристики ефективності, як прибутковість сукупних активів, прибутковість власного капіталу, що дає можливість контролювати операційну ефективність шляхом встановлення співвідношення маржинального прибутку і доходів від реалізації.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Иванов С. В. Організаційно-економічний механізм управління підприємством, орієнтований на фінансовий результат і ліквідність : автореф. дис. ... доктора економічних наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / С. В. Иванов. – Класичний приватний університет (м. Запоріжжя), 2012. – 36 с.
2. Блонська В. І. Методологія управління економічною ефективністю функціонування торговельного підприємства / В. І. Блонська, Г. Р. Кісь // Наукові праці Лісівничої академії наук України. – 2008. – Вип. 6. – С. 36-42.
3. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України [Текст]: монографія / А. В. Куценко. – Потава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
4. Брюховецька Н. Ю. Економічний механізм забезпечення ефективного функціонування підприємств : автореф. дис. ... доктора екон. наук: спец. 08.06.01 – економіка підприємства і організація виробництва / Н. Ю. Брюховецька. – Інститут економіки промисловості НАН України, 2001. – 27 с.
5. Футало Т. В. Методичні аспекти аналізу соціально-економічної ефективності підприємств роздрібної торгівлі: монографія. / Т. В. Футало [за ред. Г. І. Башнянина]. // Економічні системи – Т.4 ; – Львів : Ліга-Прес, 2013. – 508 с.
6. Чимшит С. І. Управління потенціалом складних соціально-економічних систем: монографія / С. І. Чимшит. – Дніпропетровськ : Моноліт, 2008. – 351с.
7. Башнянин Г. І. Ефективність дерегуляції економічних систем перехідного типу: методологічні проблеми метрологічного аналізу / Г. І. Башнянин, Г. С. Третяк. – Львів : Львівська комерційна академія, 2008. – 502 с.
8. Економічна енциклопедія : В 3-х томах / [ред. кол.: ...С. В. Мочерний та ін.]. – К. : Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
9. Березін О. В. Теорія і практика ефективного використання потенціалу торговельних підприємств: монографія / О. В. Березін, Ю. В. Карпенко. – Полтава : ІнтерГрафіка, 2012. – 203 с.
10. Боднарюк В. А. Застосування вартісно-орієнтованого підходу до управління прибутком торговельних підприємств / В. А. Боднарюк // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип. 38. – С. 216-221. – (Серія економічна).
11. Кравченко О. С. Організаційно-методична модель оцінки економічного потенціалу торговельних підприємств / О. С. Кравченко, О. В. Григораш // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5. – Т. 2. – С. 121-129.
12. Семерунь Л. В. Методичний підхід до визначення стратегії управління фінансовими результатами торговельних підприємств / Л. В. Семерунь // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc-Gum/vdnuet/econ/2010\\_4/Semerun.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc-Gum/vdnuet/econ/2010_4/Semerun.pdf).
13. Олексюк О. І. Економіка результативності діяльності підприємства : монографія / О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2008. – 362 с.
14. Смирнов Є. М. Методичний підхід до оцінки конкурентної результативності торговельного підприємства / Є. М. Смирнов // Торгівля і ринок України. – 2010. – Вип. 29. – С. 300-316.
15. Белей О. І. Побудова моделі призми ефективності торговельного підприємства / О. І. Белей // Торгівля, комерція, підприємництво : зб. наук. праць Львівської комерційної академії. – 2012. – Вип. 14. – С. 16-20.
16. Малинина С. Е. Проблемы оценки экономической эффективности инновационных проектов / С. Е. Малинина // Креативная экономика. – 2014. – № 4 (88). – С. 16-27.

# 11. БАНКІВСЬКА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 336.71:336.581

Андрушків І. П.

## СУЧАСНИЙ СТАН СТРАХОВОГО РИНКУ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗВИТКУ

***Анотація.** Проаналізовано сучасний стан страхового ринку в Україні, виявлено основні проблеми та тенденції його розвитку в сучасних умовах розвитку економіки.*

*Доведено, що для розвитку ринку страхування необхідно добре розвинений фінансовий механізм відносин із споживачами послуг та інфраструктурою даного ринку. Це своєю чергою дасть змогу подальшому соціальному та економічному розвитку держави, покращенню фінансового стану населення держави. Для цього держава на макрорівні повинна розробляти соціально-економічні стратегії розвитку держави, що в свою чергу буде впливати і на розвиток сфери страхування.*

**Ключові слова:** страхування, страховик, страховальник, страховий ринок, страхові премії, страхові виплати, статутний капітал

Andrushkiv I.

## INSURANCE MARKET MODERN CONDITION AND THE PROBLEM OF ITS DEVELOPMENT

***Summary/** The modern insurance market condition in Ukraine is analyzed; the basic problems and tendencies of its development in the modern conditions of the economy's development are educed.*

*It is proven that for the insurance market development it is necessary to have a financial mechanism of the relations with the consumers of the services and infrastructure of this market. It will give an opportunity to further develop social and economic sectors of the state, to improve the population's financial condition of the state. For this purpose the state on a macro-level must develop social and economic strategies of the state's development, which in turn will influence the insurance sphere development.*

**Keywords:** insurance, insurer, insurance market, insurance bonuses, insurance payments, chartered capital

### 1. Вступ

В умовах посилення відкритості української економіки все більшої актуальності набувають питання реформування страхової галузі та конкурентоспроможності українського страхового ринку. Для України особливо гостро стоїть проблема формування ефективної системи страхування. Адже реалії сьогодення свідчать, що поки в Україні не вдалося створити дієву систему страхування, яка б відповідала сучасним вимогам і міжнародним стандартам. У цьому контексті особливо актуальним є дослідження проблем вітчизняного страхового ринку України та визначення перспектив його розвитку.

Особливого значення також набуває захист майнових інтересів громадян, господарюючих суб'єктів і держави в умовах глобалізації та інтернаціоналізації світових господарських зв'язків, посилення конкуренції на національних і міжнародних ринках та розвитку ринкових відносин.

На сучасному етапі розвитку страхового бізнесу України суспільству важливо зрозуміти його проблеми та можливі шляхи розв'язання. З кожним роком вітчизняний ринок страхування удосконалюється, покращуються механізми його існування

та функціонування. Учасники ринку постійно виявляють нові, більш ефективні методи реалізації завдань, які постають перед фахівцями страхової справи та потребують нагального вирішення. Перед страховиками сьогодні стоїть складне завдання яке стосується зростання обсягу та якості страхових послуг, підвищення рівня капіталізації та фінансової надійності страхових компаній, а також ліквідності їх активів. Створення розвиненої і платоспроможної системи страхування, яка була б здатна компенсувати збиток від непередбачених подій, зміцнення довіри до українського страхового ринку з боку інвесторів, іноземних перестраховальників та перестраховиків, а також страховальників, і в першу чергу, населення, можливе тільки при правильній побудові механізму розвитку ринку. Тому проблема формування ефективної системи страхування для України стоїть особливо гостро.

У даній статті поставлено за мету проаналізувати сучасний стан страхового ринку в Україні, виявити основні проблеми та тенденції його розвитку в сучасних умовах розвитку економіки. Структура статті відображає конкретні завдання для реалізації поставленої мети дослідження. У другому підрозділі проведено аналіз основних літера-

турних джерел. У третьому розділі визначено чинники та основні фактори, що впливають на розвиток ринку страхування. Визначено показники, що характеризують загальний розвиток страхового ринку. У четвертому підрозділі зроблено емпіричні оцінки про те, що у 2006-2012 роках на ринку страхування не відбувалося радикальних змін основних показників діяльності. Спостерігається стійка тенденція до зростання активів страховиків та обсягів наданих ними страхових послуг, а страховий ринок України, навіть в умовах фінансової нестабільності, характеризується макроекономічним зростанням та стабільністю. Головний висновок полягає у тому, що проведення соціально-економічних реформ з метою забезпечення зростання вітчизняної економіки та покращення матеріального добробуту населення дозволить усунути негативні чинники розвитку страхового ринку України та пришвидшить його інтеграцію в світовий страховий простір. У свою чергу, розвиток страхового ринку України може мати позитивний вплив на структурну перебудову економіки через розширення пропозиції довгострокового інвестиційного ресурсу, який він формує.

Наукові дослідження проблем розвитку страхового ринку України знайшли відображення в працях таких вітчизняних науковців, як Г. Кравчук [3], О. Козьменко [3], Я. Белінська [2], Д. Покришка [2], О. Молдован [2], С. Осадця [4], В. Плиси [6], Л. Шириняна [10]. Разом з тим проблемні питання розвитку страхового ринку України, а також чинники, які стримують його розвиток, залишаються недостатньо вивченими й потребують поглибленого дослідження та аналізу, що особливо актуально в умовах структурної перебудови економіки.

## 2. Теоретичний коментар

У сучасних економічних умовах страхування чи не єдина галузь економіки України яка протягом останніх років має стабільний значний щорічний приріст обсягів наданих послуг. Водночас, незважаючи на номінальне зростання обсягів страхового ринку, ця галузь забезпечує сьогодні перерозподіл незначної частини внутрішнього валового продукту. Українські страхові компанії ще не акумулювали вагомий обсяг інвестиційних ресурсів, тому їх частина у вітчизняній економіці ще доволі мала.

Варто зазначити, що економіка країни залежить від великої кількості її секторів одним з яких є страховий ринок. А для розвитку ринку страхування необхідно добре розвинений фінансовий механізм відносин із споживачами послуг та інфраструктурою даного ринку. Це своєю чергою дасть змогу подальшому соціальному та економічному розвитку держави, покращенню фінансового стану населення держави. Для цього держава на макrorівні повинна розробляти соціально-економічні стратегії розвитку держави, що в свою чергу буде впливати і на розвиток сфери страхування.

В економічних джерелах встановлюються різні думки відносно чинників, що впливають на розвиток ринку страхування. До основних факторів можна віднести фактори соціально-економічного, економічного та політичного характеру.

Інтенсивне зростання кількості страхових компаній відбулось у 1990-1995 роках. Цьому сприяли розвиток приватної власності та прийняття перших законодавчих актів щодо регулювання діяльності страхового ринку. Але поява великої кількості страхових компаній ще не свідчить про формування повноцінного та цивілізованого страхового ринку, оскільки більшість з них займалась фінансовими операціями на зразок «фінансової піраміди», а не наданням класичних страхових послуг. Вже починаючи з 1996 р. на ринку спостерігається різке падіння кількості страхових компаній (майже у 2,9 рази). Така тенденція відбулась у зв'язку з прийняттям в березні 1996 р. Закону України "Про страхування" яким було встановлено систему контролю за рівнем платоспроможності страховиків і порядок розрахунку резервів, посилено норми, що регулюють нагляд за страховою діяльністю, впорядковано види обов'язкового страхування. Однак вже з 1998 по 2008 роки відбувається поступове зростання кількості страхових компаній. Але в умовах фінансової кризи протягом 2009 року ці показники знизилися до рівня 2007 року й тільки в 2010 році почали поступово відновлюватись. Протягом 2011 року спостерігається зменшення кількості компаній з 451 у 2010 році до 445 у 2011 році. А в 2012 році працювало вже 414 страхових компаній, що на 28 менше, ніж у 2011 році [5].

Це, в першу чергу, пов'язано з тим, що ринок залишили страховики з недостатнім рівнем капіталізації, а також через процеси злиття та поглинань. Слід зазначити, що виявлена динаміка розвитку страхового ринку України відображає загальносвітові тенденції до збільшення концентрації страхового ринку.

Важливим етапом дослідження стану страхового ринку України є аналіз показників, що характеризують загальний розвиток страхового ринку, а саме:

- сукупні обсяги премій та виплат;
- розміри статутного капіталу страхових компаній;
- розмір власного капіталу й активів;
- розмір страхових резервів;
- частка страхування у ВВП країни;
- рівень виплат;
- частка ризиків, що передаються в пере-страхування;
- ступінь присутності іноземного капіталу.

## 3. Емпіричні результати

Зазначимо, що у 2006-2012 роках на ринку страхування не відбувалося радикальних змін основних показників діяльності. Спостерігається стійка тенденція до зростання активів страховиків та обсягів наданих ними страхових послуг. Отже, можна стверджувати, що страховий ринок України, навіть в умовах фінансової нестабільності, характеризується макроекономічним зростанням та стабільністю.

Необхідною умовою ефективного розвитку страхового ринку є достатній рівень його капіталізації,



що створює умови для зростання ринку як кількісно, так і якісно. Капіталізація забезпечує високу надійність страхової системи і якість послуг, що надаються нею, а також забезпечує конкурентоспроможність вітчизняних страхових компаній на міжнародному рівні, сприяє формуванню глобального страхового простору. Капітал страховика формується за рахунок власних та позикових джерел. Своєю чергою основною складовою власного капіталу страховика є статутний капітал, а залученого – страхові резерви, тому динаміку капіталізації страхового ринку України можна відслідкувати, аналізуючи абсолютні показники сукупних обсягів сплаченого статутного капіталу та сформованих страхових резервів вітчизняних страховиків [10].

Загальний обсяг сплачених статутних капіталів вітчизняних страховиків збільшився з 23, 995 млрд. грн. у 2006 р. до 48,123 млрд. грн. у 2012 р.; величина сформованих страхових резервів зросла відповідно з 6,014 млрд. грн. до 11,179 млрд. грн. Протягом 2006-2012 років статутні капітали страхових компаній перевищують страхові резерви [5].

А статутний капітал у страховій діяльності не тільки забезпечує статутну діяльність страховика, а також є джерелом покриття страхових виплат у разі недостатності інших коштів.

Доцільно зазначити і те, що обсягу та структури статутного капіталу приділяється значна увага як з боку страховиків, так і з боку наглядових органів, оскільки від самого моменту заснування страхової компанії він формує основу її фінансової стійкості. Саме тому мінімальні обсяги статутних капіталів страховиків є законодавчо встановлюваними та контрольованими в переважній більшості країн світу й в Україні також.

Динаміка зростання статутних капіталів вітчизняних страхових компаній є цілком зрозумілою та дозволяє зробити такі висновки:

- страхові компанії виконують вимоги чинного страхового законодавства щодо мінімально сплаченого статутного капіталу;
- інвестиційну привабливість страхового ринку;
- нарощують фінансову потужність для виконання страхових зобов'язань за укладеними договорами.

Одночасно, незважаючи на збільшення активів страхових компаній, основною проблемою страхового ринку України є низька капіталізація. На сьогодні ринок недокапіталізований як мінімум на 50-60% від наявних капіталів компанії.

Оскільки впродовж останніх докризових років страховий ринок динамічно розвивався, зростала капіталізація страховиків. З'явилися страхові компанії як з іноземними, так і вітчизняними інвестиціями, які надають послуги європейського рівня, впроваджують сучасні технології, готують кваліфіковані кадри, підтримують належний рівень сервісу, дотримуються показників ліквідності та платоспроможності [7].

Аналіз стану та динаміки страхових премій та виплат свідчить, що в середньому за період 2006–2012 рр. валові страхові премії зростали на 1772,7 млн. грн. щорічно, валові страхові виплати – на 452,9 млн. грн.,

а чисті страхові премії та чисті страхові виплати – на 1840,12 та 474,6 млн. грн. відповідно [5].

Щодо структури страхувальників, які сплачували страхові премії, то необхідно відзначити, що протягом періоду дослідження частка фізичних осіб –страхувальників зросла на 11,7 %, частка юридичних осіб зросла на 12,3%, а частка перестраховальників, навпаки, зменшилась на 24 %.

Отже, на підставі наведених даних ми можемо зробити висновок про те, що юридичні та фізичні особи намагаються захистити свої інтереси шляхом страхування ризиків, а перестраховальники, навпаки, почали сплачувати менше страхових премій, залишаючи ризики, прийняті від страхувальників, на власному утриманні. Тобто ми можемо спостерігати зростання навантаження на прямих страховиків у разі настання страхових випадків, що є, безумовно, негативною тенденцією розвитку страхового ринку.

Особливої уваги заслуговує аналіз загального рівня страхових виплат в Україні, оскільки цей показник дає можливість оцінити, яку частину від отриманих коштів страхові компанії спрямували на виплати, і свідчить про якість та ефективність роботи страховиків щодо матеріального захисту юридичних та фізичних осіб у разі настання страхових випадків. Низький рівень страхових виплат негативно впливає на імідж вітчизняних страхових компаній та ринку загалом, адже посилює недовіру з боку страхувальника.

Причинами низького рівня страхових виплат в Україні є: непоінформованість власників полісів щодо своїх прав; необґрунтоване завищення страховими компаніями розмірів страхових тарифів; відмова страховиків розробляти й виводити на ринок нові продукти, які мають досить високий ступінь ризику, порівняно з вже наявними; низький розвиток класичного страхування; невиконання окремими страховиками взятих зобов'язань перед страхувальниками [6].

Водночас, як у період розвитку, так і сьогодні багато проблем страхового ринку залишаються не вирішені. Як наслідок, страховий ринок не забезпечує потреб суспільства в сучасних страхових послугах.

Через значний обсяг непокритих страхуванням ризиків у держави та в суспільстві бракує коштів на відшкодування шкоди або виникає необхідність використання коштів державного, місцевих бюджетів і суспільних фондів [8].

Основними завданнями та заходами щодо реалізації Стратегії розвитку страхового ринку України на 2012-2021 рр. є:

- оздоровлення страхового ринку та подолання наслідків кризи;
- розбудова ефективного, прозорого, недискримінаційного, інституційно спроможного, передбачуваного державного нагляду за страховим ринком;
- впровадження реального захисту прав споживачів [8].

Ми погоджуємось з точкою зору А. Б. Городюк [1] стосовно того, що реалізація Стратегії створить

умови для сталого зростання страхового ринку України, його конкурентоспроможності в умовах інтеграції у світовий фінансовий простір, забезпечить:

– задоволення потреб держави та приватного сектору в якісних страхових послугах;

– досягнення рівня проникнення страхування до 5 відсотків ВВП України;

– задоволення потреб держави в інвестиційному ресурсі на рівні 100 млрд. грн., у тому числі в довгостроковому інвестиційному ресурсі на рівні 50 млрд. грн.;

– збільшення щорічних виплат страхових відшкодувань до 30 млрд. грн. у 2021 році.

Слідуючи цим принципам, до 2015 р. у вітчизняну економіку вдасться залучити значні інвестиційні ресурси, зміцнити ефективність державного нагляду за страховою діяльністю, створити структурні основи для розвитку пенсійного, медичного страхування, страхування тих, хто виїжджає за кордон, агро та автострахування, а також інших видів.

#### 4. Висновки

Аналіз сучасного стану, тенденцій та проблем розвитку страхового ринку України свідчить про те, що, незважаючи на суттєве зростання абсолютних показників, рівень розвитку страхування є неприпустимо низьким для ринкових умов господарювання, його частка у ВВП країни залишається незначною, а великий потенціал розвитку є нерезалізованим.

Можна зробити висновок, що економічна криза, яка вплинула на всі сфери економіки, все ж таки суттєво не позначилось на розвитку страхування в Україні. Недосконалість системи страхування, як у будь-якій країні пов'язана з відсутністю державної політики у соціально-економічному розвитку, недоліках податкового законодавства та нестабільністю фінансового середовища країни в цілому.

Основними напрямками розвитку страхового ринку є вирішення вищезгаданих проблем, а також покращення послуг, створення конкурентоспроможного середовища та вдосконалення шляхів взаємодії страховиків та страхувальників.

Подальший розвиток страхової сфери залежить прямо від визначення основних проблем її функціонування та вирішення їх в майбутньому.

Слід зазначити, що проведення соціально-економічних реформ з метою забезпечення зростання вітчизняної економіки та покращення матеріального добробуту населення дозволить усунути негативні чинники розвитку страхового ринку України та пришвидшить його інтеграцію в світовий страховий простір. У свою чергу, розвиток страхового ринку України може мати позитивний вплив на структурну перебудову економіки через розширення пропозиції довгострокового інвестиційного ресурсу, який він формує.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Городюк А. Б. Основні проблеми страхового ринку України / А. Б. Городюк // Вісник БДФА. – 2012 р. – № 2. – С. 10-13.

2. 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.

3. Козьменко О. В. Перспективи розвитку страхового ринку України після світової фінансової кризи / О. В. Козьменко, Г. В. Кравчук // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 31. – С. 142-150.

4. Осадець С. С. Страхування: підручник / С. С. Осадець – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.

5. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.

6. Плиса В. Й. Страхування: навчальний посібник / В. Й. Плиса. – [2-ге вид.]. – К. : Каравела, 2008. – 392 с.

7. Страхіві ринки України й Росії в умовах фінансової кризи : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/articles/article-46/>

8. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2012-2021 рр.: Протокол загальних зборів Членів УФУ від 30.03.12 № 12.

9. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ufin.com.ua/strah-rynok.htm>.

10. Шірінян Л. Конкурентоспроможність страхового ринку України в сучасних умовах / Л. Шірінян, А. Шірінян // Економіка України. – 2011. – №7. – С. 37-48.

## СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕНТНИМ РИЗИКОМ

***Анотація.** Досліджено сутність процентного ризику, причини виявлення, класифікацію та сучасні методи управління процентним ризиком банку. Узагальнено досягнення науковців в управлінні ризиком зміни процентної ставки банку та окреслено впровадження зарубіжного досвіду в українську банківську практику.*

**Ключові слова:** ризик, процентний ризик, банк, зарубіжний досвід управління процентним ризиком, методи управління процентним ризиком

*Buchko I.*

## MODERN METHODS OF INTEREST RATE RISK MANAGEMENT

***Summary.** The essence of interest rate risks, the reasons for the identification, classification and modern methods of interest rate risk management of the bank are studied. The scientific achievements in the management of interest rate risk of the bank are generalized and the implementation of international experience in the Ukrainian banking practices is outlined.*

**Keywords:** risk, interest rate risk, bank, international experience of managing interest rate risk, methods of interest rate risk management

### 1. Вступ

Управління процентним ризиком є одним з першочергових завдань банківського менеджменту. Дотепер банківська система України була зорієнтована на фінансування довгострокових банківських активів короткостроковими ресурсами, що в сучасних умовах вимагає постійного рефінансування існуючих розривів за підвищеними ринковими процентними ставками, призводить до зниження прибутку банків та зростання процентного ризику. Гострота проблеми посилюється тим, що банки України тільки освоюють ринкові методи управління процентним ризиком. У зв'язку з цим розробка дієвих і ефективних методів, моделей та інструментів управління процентним ризиком має особливу актуальність.

Метою статті є вивчення нових сучасних методів управління процентним ризиком з врахуванням зарубіжного досвіду. Їх розвиток дозволить оперативні і кваліфіковано ідентифікувати та оцінювати ризики, запобігати їм, знижувати їх рівень і на підставі цього створювати умови для забезпечення стійкості та ефективності роботи банку.

Управління процентним ризиком було досліджено багатьма вітчизняними та закордонними науковцями, зокрема Ігнатовою О. М., Комаром О. Ю., Конопатською Л. В., Левитином К. Д., Мусієць Т. В., Пожаром О. М., Примостокою Л. О., Рудченко І. В., Г. П. Карчевою, Gray D., Vighneswara S. та ін. [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12]. Однак, незважаючи на суттєві наукові результати, отримані вищезазначеними та іншими вченими, питання управління процентним ризиком потребує подальшого вивчення, саме це й обумовлює актуальність дослідження.

Проаналізувавши праці науковців, можна стверджувати, що під процентним ризиком розуміється потенційна загроза фінансовому стану банку внаслідок несприятливих змін процентних ставок під впливом різноманітних факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ (або, виходячи із засад VaR-методу, величину збитків при зміні процентних ставок), що виявляється у зміні чистого прибутку та/або власного капіталу банку. Процентний ризик є одним з найбільш суттєвих банківських ризиків, адже коливання відсоткових ставок, з якими даний ризик пов'язаний, можуть бути досить істотними та непередбачуваними, а масштаб їх впливу на фінансовий стан банку – значним. Прийняття цього ризику є нормальною частиною банківської діяльності та може бути джерелом прибутковості [7; 8]. Проте, надмірний ризик процентної ставки стає серйозною загрозою банківським надходженням та капіталу. Відповідно, ефективне управління ризиком процентної ставки та застосування дієвих методів управління ним є необхідним компонентом стійкості банку.

### 2. Причини виникнення процентного ризику

Вільний рух процентних ставок, їх зміна викликають специфічний вид ризику, а саме процентний ризик. Процентний ризик може відбутися в разі несприятливих змін, таких як: зміна процентних ставок; зміна форми кривої дохідності; зміна значень відношень та спредів між індексами різних процентних ставок.

Можна виділити основні причини виникнення процентного ризику для банку: зміна облікових ставок; зміна кон'юнктури фінансового ринку; невід-

повідність розподілу в часі грошових потоків у розрізі активу та пасиву балансу та зміни в портфелі структури активів та пасивів, включаючи співвідношення кредитів та інвестицій, власних та залучених коштів, строкових та ощадних депозитів, активів та пасивів з фіксованою та плаваючою ставками [2].

При безпосередньому врахуванні ризику необхідно свідомо обирати одне з можливих рішень: не приймати його, приймати та ігнорувати або приймати та управляти ним. Знехтувати процентним ризиком неможливо, а для прийняття рішення про його ігнорування чи управління ним необхідно насамперед оцінити ймовірність виникнення ризику і масштаби можливих втрат. Важливим показником при оцінці рівня процентного ризику є волатильність процентних ставок. Чим вища волатильність, тим вища можливість понесення втрат та збільшення їх можливих розмірів. Масштаби втрат щодо процентного ризику є досить значними. Процентний ризик є одним з основних ризиків у банківській діяльності і ним необхідно ретельно управляти.

### 3. Класифікація, фактори впливу та методи оцінки процентного ризику в банках України

Для детальнішого розгляду процентного ризику, варто його класифікувати та визначити фактори

впливу. Узагальнивши дослідження науковців, можна стверджувати, що процентний ризик можна класифікувати за: об'єктом ризику, наслідками, формами, можливістю диверсифікації, впливом на інші ризики, джерелами виникнення та рівнем процентного ризику. Класифікацію процентного ризику банку наведено на рис.1.

Фактори впливу на процентний ризик банку поділяють на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх належать: кон'юктура грошового ринку, кон'юктура ринку цінних паперів, рівень конкуренції, структура попиту, макроекономічний розвиток країни, міжнародні події та ін. До внутрішніх належать: собівартість банківських послуг, рівень ризик-менеджменту, стратегія розвитку банку, взаємини банку з клієнтами, невірні прогнози кривої доходності та ін.

Для загальної оцінки обсягів і тенденцій процентного ризику на короткострокових часових інтервалах в банках України застосовують методи аналізу гепу та дюрації банку. При цьому модель управління гепом доцільно використовувати для дослідження різних сценаріїв змін процентних ставок відносно статичних моделей розриву балансу банку, а модель управління дюрацією – для обліку ефекту зміни економічної вартості банку; з метою

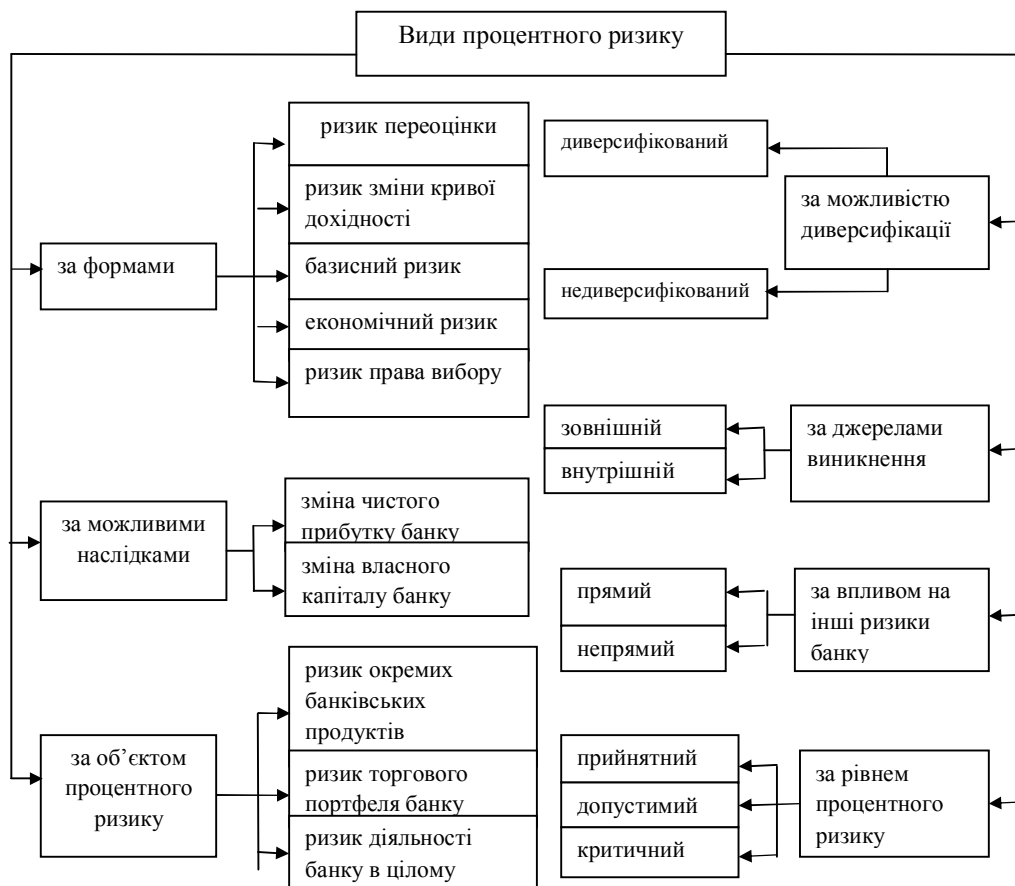


Рис. 1. Класифікація процентного ризику банку

Джерело: складено на основі [2;3;4;7].

детальнішого якісного та кількісного дослідження процентного ризику (передусім – базисного та ризику зміни кривої доходності) доцільно використовувати метод моделювання, котрий описує усі властивості фінансових інструментів, що впливають на грошовий потік за цими інструментами; для управління та зниження ризику зменшення вартості ресурсів найприйнятнішим використовують метод хеджування процентного ризику на основі передачі його іншій стороні шляхом купівлі чи продажу похідних фінансових інструментів (фінансових ф'ючерсів, опціонів, спотів, тощо).

## 5. Методи вимірювання процентного ризику у США

Провівши дослідження, можна констатувати, що у США, на відміну від європейських країн, не виокремлюють загальноприйнятих методик управління процентним ризиком банку. Проте, на нашу думку, даній країні притаманна певна методологічна система оцінки процентного ризику банку. Методи вимірювання зазвичай діляться на дві ключові групи: короткострокові і довгострокові (табл.1).

Короткостроковими методами вимірювання слід кількісно визначати потенційне зниження доходів,

Таблиця 1

Методи вимірювання процентного ризику у США

Методи вимірювання процентного ризику	Характеристика	
Короткострокові методи	Статичний геп-аналіз: 1.Maturity Gap Analysis (MGA) 2.Elasticity Gap Analysis (EGA)	1.Управління процентним сальдо твердовідсоткових активів і пасивів. 2. Припускає використання угод з плаваючими ставками
	EaR – аналіз	Вимірювання процентного ризику з точки зору доходу
Довгострокові методи	Економічна вартість капіталу (EVE)	Вимірювання процентного ризику з точки вартості банку
	Довгостроковий EaR - аналіз	Вимірювання процентного ризику з точки зору доходу з часовим горизонтом понад 1 рік.

Джерело: складено на основі [5;11;12].

## 4. Зарубіжний досвід управління процентним ризиком

Порівнюючи вітчизняний та зарубіжний досвід управління процентним ризиком банку, можна знайти багато спільного, проте є суттєві відмінності, які доцільно врахувати в процесі удосконалення вітчизняної системи управління процентним ризиком. Розглядаючи зарубіжні методики управління процентним ризиком банків, нами було виявлено два основні підходи: європейський (стандартизований Базельським Комітетом та заснований на внутрішньобанківських моделях) та американський. Стандартизований підхід більш спирається на методи геп-аналізу та дюрації у оцінці ризику. Інший підхід передбачає більш гнучку систему управління процентним ризиком в банку, на основі використання внутрішньобанківських моделей оцінки процентного ризику. Найбільш розповсюдженою з них є VaR аналіз.

Система управління процентним ризиком банку в США передбачає виділення 4-х ключових елементів: нагляд керівництва, процентна політика та її ліміти, оцінку ризику та звітність, внутрішній контроль та аудит [11]. Характерним є те, що поряд з виділенням традиційних етапів управління процентним ризиком, формуються чотири „стовпи”, на яких ґрунтуються як нагляд за системою управління процентним ризиком з боку контролюючих органів, так і робота самого банку з питань управління процентним ризиком. Також передбачається залучення третьої незалежної сторони, що могла б оцінити якість управління процентним ризиком у банківській установі.

яке може виникнути в результаті зміни процентних ставок протягом часового горизонту від 12 до 24 місяців[12]. Загальні методи включають в себе оцінку розривів (або, геп-аналіз) та звіти по EaR аналізу. На довгостроковій основі найбільш використовуюваною технікою є оцінка економічної вартості капіталу (EVE), тоді як моделювання довгострокового чистого прибутку (до п'яти років), є менш розповсюдженим.

## 6. Характеристика сучасних методів управління процентним ризиком

Maturity Gap Analysis (MGA) – метод управління процентним сальдо. Об'єкт управління – сальдо обсягів активів і пасивів із фіксованою ставкою, розмежовані за періодами. До розрахунку не приймаються угоди з плаваючими ставками. До недоліків даного методу варто відносити використання єдиної ставки на всі терміни, відсутність врахування непаралельності в зрушенні ставок, відсутність розгляду угод з плаваючою процентною ставкою як джерел ризику.

Elasticity Gap Analysis (EGA) – також метод управління процентним сальдо. На відміну від MGA припускає використання угод з плаваючими ставками, для чого на основі парної лінійної регресії будуються припущення щодо залежності ставок. Також передбачається облік планованих угод, проте, аналогічно попередньому методу не враховується непаралельність в зрушенні ставок. Також даному методу притаманні низька практична цінність і не достатня достовірність [11].

Наступним методом є EaR аналіз. Ризик зміни короткострокових процентних ставок вимірюється на основі попередньо сформованого однорічного

прогнозу щодо прибутку банківської установи, який може включати динамічний прогноз ринкових курсів, зростання доходів, зміни в балансі і зміни обсягів різних видів ресурсів. Оскільки процентний ризик є мірою можливого збитку від зміни процентних ставок, то модель представляє два миттєвих, паралельних „потрясіння” в базовій комплектації ставок, а потім повторно обчислює очікуваний прибуток. Процентний ризик є найбільшою негативною зміною між базовим прогнозом прибутку і результатом одного з „ударних” сценаріїв. Кількісний показник ризику зазвичай вказується як процентна зміна від базового прибутку.

Наступним методом є довгостроковий метод оцінки процентного ризику на основі визначення економічної вартості капіталу (EVE). Застосування даної методики вимагає складання повного балансу поточної економічної вартості. Він складається шляхом планування грошових потоків усіх активів і зобов'язань та застосування набору ставок дисконтування для визначення теперішньої вартості. Економічна вартість капіталу (EVE) являє собою різницю між поточною вартістю активів та зобов'язань. Як і при EaR аналізі, два потрясіння процентної ставки застосовуються до базової комплектації ставок і всі значення в балансі перераховуються. Процентним ризиком є найбільша негативна зміна вартості між базою і результатами одного з шоків сценаріїв. Вона зазвичай вказується у відсотках зміни від базової вартості капіталу [11].

Серед методик оцінки процентного ризику банку, як в європейському, так і в американському підходах, окремо використовується такий вид моделювання, як метод симуляції. Він полягає у дослідженні альтернативних сценаріїв зміни відсоткових ставок у часі та аналізі, як такі зміни вплинуть на процентні доходи, економічну вартість банку, ROA, ROE, тощо [12]. Модель включає взаємозв'язки між активами, пасивами, цінними показниками, витратами та інші змінні, що відносяться до діяльності банківської установи. За результатами застосування даного методу складаються динамічні сценарії майбутнього стану. Основні типи сценаріїв, що досліджуються: переоцінка ресурсів, що змінюють свою вартість внаслідок зміни процентних ставок; власне зміни процентних ставок; альтернативні дії менеджменту у відповідь на той чи інший сценарій, отриманий раніше; зміни кривої доходності; поведінкова модель активів та пасивів тощо.

## 7. Висновки

Таким чином, різні методи аналізу процентного ризику можуть давати різні результати. Керівництво банку має визначити методи, результати яких будуть враховуватися при прийнятті рішень. Банки повинні розробляти відповідні процедури, які дозволять підтримувати процентний ризик у межах даних лімітів. Це при розробці політики управління процентним ризиком комерційного банку дозволить не тільки знизити ризикованість, але й підвищити ефективність діяльності українських банків. Дослідження зарубіжного досвіду управління процентним ризиком банку є цінним джерелом для удосконалення подібних вітчизняних систем, особливо зважаючи на підвищену ризиковість банківської діяльності в Україні.

Доцільним для українських банків є активне введення в практику таких методів як EaR та EVE аналіз, метод симуляції, що дозволять якісно оцінити вплив процентного ризику на важливі для банківської установи показники діяльності. З боку регулюючих органів важливим є запровадження більш жорсткого нагляду за: діями вищого керівництва банку, служби внутрішнього аудиту та ефективністю процентної політики. Проте, кожен банк має обрати для себе оптимальну структуру управління процентними ризиками, поєднуючи запропоновані методи різноманітними способами, які є зручними та дієвими саме для нього.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: затв. постановою Правління НБУ від 15.03.2004 р. № 104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>.
2. Ігнатова О. М. Порівняльна статистична оцінка відсоткового ризику провідних банків України / О. М. Ігнатова, О. В. Кісіль // Фондовий ринок. – 2012. – №31-32 – С.12-17.
3. Комар О. Ю. Особливості управління процентними ризиками в банках [Електронний ресурс] / О. Ю. Комар, В. Ю. Подчесова. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/socgum/Uproz/2012\\_9/u1209vol.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/socgum/Uproz/2012_9/u1209vol.pdf)
4. Конопатська Л. В. Роль системи управління процентним ризиком у стабільному функціонуванні банку / Л. В. Конопатська, О. В. Шварц // Фінанси, облік і аудит. – 2011. №18. – С.94-101.
5. Левитин К. Д. Исследование и разработка модели управления рисками в финансовых институтах [Електронний ресурс] : автореферат дис. на соискание уч. степени к.э.н. спец. 08.00.13 – Экономико-математические методы / К. Д. Левитин. Режим доступу: <http://economy-lib.com/issledovanie-irazrabotka-modeli-upravleniya-riskami-v-finansovyh-institutah>.
6. Мусієць Т. В. Управління фінансовими ризиками як частина системи стратегічного планування банку / Т. В. Мусієць, Д.С. Мельник // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – №10 – С.52-57.
7. Пожар О. М. Управління процентним ризиком банку : дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08. 00. 08 «Гроші, фінанси і кредит» / О. М. Пожар. – Суми, 2009. – 186 с.
8. Примостка Л.О. Банківські ризики: теорія та практика управління: монографія. / Л. О. Примостка – К.: КНЕУ, 2008. – 456 с.
9. Рудченко І. В. Доцільність доповнення VAR-аналізу методологією стрес-тестування при управлінні банківськими ризиками / І. В. Рудченко, А. А. Федорова // Держава та регіони. – 2011. – №4 – С.173-177.
10. Управління банківськими ризиками: навч. посіб. / [Л. О. Примостка, М. П. Чуб, Г. П. Карчева та ін.; за ред. Л. О. Примостки ] – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.
11. Gray, D. Interest Rate Risk Management at Community Banks [Електронний ресурс] / D. Gray. Режим доступу: <http://www.communitybankingconnections.org/articles/2012/Q3/interest-rate-riskmanagement>.
12. Vigneswara, S. Management of Interest Rate Risk In Banks [Електронний ресурс] / S. Vigneswara. Режим доступу: <http://www.slideshare.net/vswamypm/interest-rate-risk-management-in-banks>.

## ПРОГНОЗУВАННЯ ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

*Анотація.* На основі економетричного моделювання оцінено вплив активів, прибутку, строкових депозитів юридичних та фізичних осіб на власний капіталу банків України загалом і в розрізі груп. Враховуючи отримані результати, здійснено прогнозування достатності капіталу банківської системи України на основі моделей тренду.

**Ключові слова:** власний капітал банку, активи, прибуток, строкові депозити юридичних та фізичних осіб

Varenyk V.

## PROGNOSTICATION OF UKRAINE'S BANKING SYSTEM CAPITAL SUFFICIENCY

*Summary.* The influence of assets, profits, time deposits of legal and physical entities on banks' equity capital in Ukraine generally and within groups is studied on the basis of econometrical modeling. Taking into account the received results, prognostication of the capital adequacy of Ukraine's banking system is carried out on the basis of trend models.

**Keywords:** bank's equity capital, assets, profits, time deposits of legal and physical entities

### 1. Вступ

Для забезпечення ефективного управління капіталоутворенням в банківській системі України виникає потреба у використанні методів економіко-математичного моделювання, при цьому серед цих методів необхідно виділити такі, що дозволяють обґрунтувати управлінські рішення, розрахувати основні фінансові показники та аналізувати їх економічний зміст, будувати на їх основі прогнози.

Оцінка рівня величини власного капіталу банків за допомогою економетричного моделювання включає в себе визначення ймовірності переходу капітальної бази банків у покращенні режими функціонування, що характеризується повною фінансовою стійкістю, здатністю банку вчасно реагувати та попереджати загрози, які виникають на певному проміжку часу [4, с. 102].

Також за допомогою економетричного моделювання можливо оцінити рівень впливу факторів, що полягає у формуванні регресійних моделей та коефіцієнтів, що відображають інтенсивність впливу факторів, однорідних за сферами та джерелами виникнення [3, с. 67].

Метою нашого дослідження є вивчення впливу активів, прибутку, строкових депозитів юридичних та фізичних осіб на власний капіталу банків України загалом і в розрізі груп та прогнозування достатності капіталу банківської системи України на основі моделей тренду.

### 2. Аналіз основних літературних джерел

У наукових колах України дослідженню окремих питань у сфері організації планування достатності капіталу в банках присвячені праці О. В. Васюренка, А. П. Вожжова, А. М. Мороза, С. М. Козь-

менка, Л. О. Примостки, І. В. Сала, М. І. Савлука. Серед російських науковців окремим питанням сутності та планування капіталу в банківських установах присвячені роботи В. І. Колесникова, В. Леонтєва, О.І. Лаврушина, Г. С. Панової, В. М. Усоскіна та інших. Важливість зазначеної проблеми підкреслюється в працях таких західних вчених: Г. Айленберга, П. Роуза, С. Майерса, Е. Нікбахта, Д.П. Уайтінга, Дж. Сінкі.

При виявленні основної тенденції розвитку та прогнозуванні економічних процесів перевага надається математично-статистичним методам, зокрема побудові моделей тренду та прогнозуванню за ними. Найчастіше застосовується такий інструмент статистичного прогнозування як екстраполяція. В основі цього методу лежить припущення, що закон зміни даних у минулому буде зберігатись і в майбутньому та можливі зміни на період прогнозування будуть відбуватися за закономірностями, що мали місце і раніше, тобто результатом екстраполяції є очікувані у майбутньому значення досліджуваних показників за умови поширення закономірностей, виявлених в  $t$ -му періоді, за його межі [5, с. 24].

Аналіз тенденції розвитку було проведено на основі таких показників діяльності банків України: власний капітал, млн. грн.; активи, млн. грн.; частка власного капіталу у пасивах, %; прибуток, млн. грн.; строкові зобов'язання юридичних осіб, млн. грн.

### 3. Теоретичний коментар

Виявлення основної тенденції розвитку проводилось методом аналітичного вирівнювання за рівняннями тренду трьох типів: лінійного –  $\tilde{y}_t = a_0 + a_1 t$ , параболічного –  $\tilde{y}_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$ ,

степеневого –  $\tilde{y}_t = a_0 t^{a_1}$ , де  $y$  – показник, тенденція якого досліджується;  $t$  – час,  $\overline{I, n}$ ;  $a_0, a_1, a_2$  – параметри рівняння тренду,  $\tilde{y}_t$  – теоретичне (розрахункове) значення показника. За допомогою лінійного рівняння простежувалася динаміка постійного зростання чи зниження в абсолютному вимірі – коефіцієнт лінійного рівняння тренду  $a_1$  показує на скільки зменшується чи збільшується показник у середньому за 1 період часу. Відносна зміну показника (на скільки відсотків він зростає або знижується) відображає степенева модель тренду, а саме коефіцієнт еластичності  $a_1$ . Параболічна модель тренду розглядалася додатково у випадку нерівномірної зміни досліджуваного показника.

Суттєвим було встановлення типу моделі тренду, яка б найточнішим чином відображала поведінку вихідних даних – існуючу тенденцію розвитку – та за допомогою якої можна було б робити надійніші прогнози показників [6, с. 122].

Для обґрунтування достовірності моделі тренду, а саме оцінки моделі на адекватність до вихідних даних було застосовано статистичний критерій Фішера. Згідно з цим критерієм потрібно було порівнювати фактичні значення  $F_{розр}$  із табличними  $F_{табл}$ . Розрахункове значення  $F_{розр}$  обчислюється за

$$F_{розр} = \frac{R^2}{1-R^2} \cdot \frac{n-l-1}{l},$$

$$R^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \tilde{y}_i)^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}, \quad (1)$$

де,  $R^2$  – детермінаційне відношення,  $n$  – кількість спостережень. Якщо  $F_{розр} > F_{табл}$ , то з надійністю (ймовірністю)  $p=1-\alpha$  ( $\alpha$  – рівень значущості) можна вважати, що отримана математична модель адекватна експериментальним даним. Якщо  $F_{розр} < F_{табл}$ , то з надійністю  $p$  вважається, що розглянута математична модель не є адекватною до вихідних даних. Оскільки для побудови моделей тренду було

використано квартальні дані за 2008-2012 роки, тобто кількість спостережень становила  $n=21$ , табличні значення  $F$ -критерію Фішера було взято із статистичних таблиць критичних значень для ступенів свободи  $k_1 = 1 = l$  та  $k_2 = 19 = n-l-1 = 21-1-1$  за рівня значущості  $\alpha=0,01$  та  $\alpha=0,05$ , а саме  $F_{табл}(k_1=1, k_2=19, \alpha =0,01) = 8$  і  $F_{табл}(k_1=1, k_2=19, \alpha =0,05) = 4$ .

Статистичну вірогідність параметрів моделі було перевірено за допомогою  $t$ -критерію Стьюдента. Критичні (табличні) значення критерію Стьюдента:  $t_{табл}(k = 19, p = 0,99) = 2,86$ ,  $t_{табл}(k = 19, p = 0,95) = 2,09$ .

#### 4. Емпіричні результати

Враховуючи отримані результати, наступним завданням наших досліджень є прогнозування основних показників діяльності банків України на основі моделей тренду цих показників, побудованих за даними річної звітності, тобто нами взято для досліджень дані на початок 2008-2013 рр. (кількість спостережень становить  $n=6$ ). Для даної вибірки даних табличні значення статистичних критеріїв є наступними:  $F$ -критерію Фішера – за ймовірності  $p=0,99$   $F_{табл}=21,2$ ;  $p=0,95$  –  $F_{табл}=7,71$ ;  $t$ -критерію Стьюдента – за ймовірності  $p=0,99$   $t_{табл}=4$ ;  $p=0,95$  –  $t_{табл}=2,78$ . Нами було побудовані лінійні моделі тренду, параметри якої є найбільш інформативними.

Графічний аналіз емпіричної лінії тренду власного капіталу банків підтверджує зроблені висновки про існування тенденції до зростання (рис. 1).

Коефіцієнти лінійних моделей тренду власного капіталу банків як загалом в Україні, так і за окремими групами, вказують на щорічне збільшення власного капіталу: у банківській системі України – на 17998,1 млн. грн., у I групі на 11813,6 млн. грн., у II групі на 3256,4 млн. грн., у III групі на 201,0 млн. грн., у IV групі – на 2708,3 млн. грн. Згідно з критерієм Фішера і критерієм Стьюдента моделі тренду є статистично вірогідними з високою ймовірністю  $p=0,99$ , а отже прогнози власного капіталу, розраховані за лінійними рівняннями тренду (табл. 1), є також статистично достовірними.

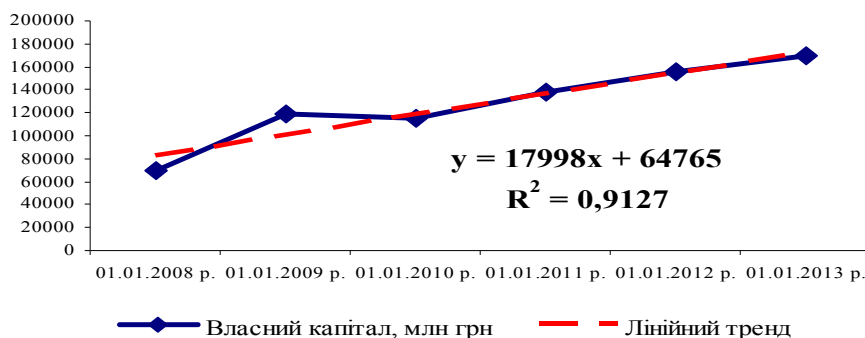


Рис. 1. Емпірична і теоретична лінії тренду власного капіталу банків України за 2008-2012 рр.

Джерело: [10, 11]



Таблиця 1

Лінійні моделі тренду власного капіталу банків України за 2008-2013 рр., їх оцінка на статистичну вірогідність та прогноз на 2014-2016 рр.

Група банків	Рівняння тренду	$R^2$	$F$ -критерій			Прогноз на 1.01		
						2014 р	2015 р	2016 р.
Загалом	$\hat{y}_t = 17998,1 t + 64764,8$	0,913	41,8**	5,97**	6,47**	190751,2	208749,3	226747,3
I група	$\hat{y}_t = 11813,6 t + 40954,5$	0,868	26,4**	4,58**	5,14**	123649,9	135463,5	147277,1
II група	$\hat{y}_t = 3256,4 t + 8828,5$	0,822	18,5*	3,00*	4,30**	31623,1	34879,5	38135,9
III група	$\hat{y}_t = 201,0 t + 9266,7$	0,098	0,4	7,82**	0,66	10673,9	10875,0	11076,0
IV група	$\hat{y}_t = 2708,3 t + 6764,7$	0,957	89,5**	6,07**	9,46**	25722,7	28431,0	31139,2

**Примітка.** \* – статистична вірогідність моделі і коефіцієнтів з ймовірністю  $p = 0,95$ ;

\*\* – статистична вірогідність моделі і коефіцієнтів з ймовірністю  $p = 0,99$ .

Джерело: [10, 11]

Наступний показник діяльності банків – активи – також має чітку тенденцію до зростання (рис. 2).

Щодо існування основної тенденції розвитку активів банку у групах можна стверджувати, що тенденція до зростання є характерною у I, II і IV групах, а у III групі тенденція розвитку відсутня (табл. 2). Зробити вище наведені висновки дозволяє оцінка отриманих моделей на адекватність до вихідних даних за критерієм Фішера (у III групі фактичне значення Фішера є меншим від табличного).

Коефіцієнти рівнянь показують, що активи банків України всього щорічно у середньому збільшуються на 88152,8 млн. грн., у I групі – на 54001,8 млн. грн., у II групі на 14148,0 млн. грн., у IV групі – на 13156,0 млн. грн.

Наступний досліджуваний показник діяльності банків України – прибуток – не має чітко визначеної тенденції розвитку, про що свідчить як графік емпіричної лінії тренду прибутку банків України (рис. 3), так і значення коефіцієнта детермінації ( $R^2=0,007$ ).

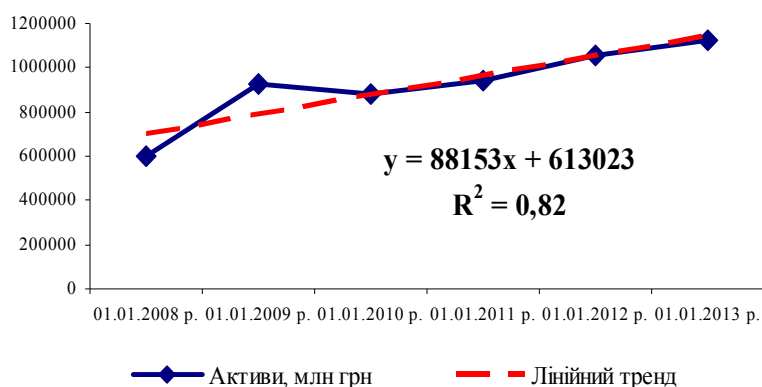


Рис. 2. Емпірична і теоретична лінії тренду активів банків України за 2008-2012 рр.

Джерело: [10, 11]

Таблиця 2

Лінійні моделі тренду активів банків України за 2008-2012 рр., їх оцінка на статистичну вірогідність та прогноз на 2014-2016 рр.

Група банків	Рівняння тренду	$R^2$	$F$ -критерій			Прогноз на 1.01		
						2014 р	2015 р	2016 р.
Загалом	$\hat{y}_t = 88152,8 t + 613022,5$	0,820	18,2*	7,62**	4,27**	1230092,1	1318244,9	1406397,7
I група	$\hat{y}_t = 54001,8 t + 423415,6$	0,726	10,6*	6,56**	3,26*	801428,4	855430,2	909432,1
II група	$\hat{y}_t = 14148,0 t + 103157,6$	0,735	11,1*	6,24**	3,33*	202193,4	216341,4	230489,3
III група	$\hat{y}_t = 7038,9 t + 46945,7$	0,588	5,7	4,09**	2,39	96217,9	103256,8	110295,7
IV група	$\hat{y}_t = 13156,0 t + 37695,0$	0,919	45,6**	4,97**	6,75**	129787,0	142943,0	156099,0

**Примітка.** \* – статистична вірогідність моделі і коефіцієнтів з ймовірністю  $p = 0,95$ ;

\*\* – статистична вірогідність моделі і коефіцієнтів з ймовірністю  $p = 0,99$ .

Джерело: [10, 11]

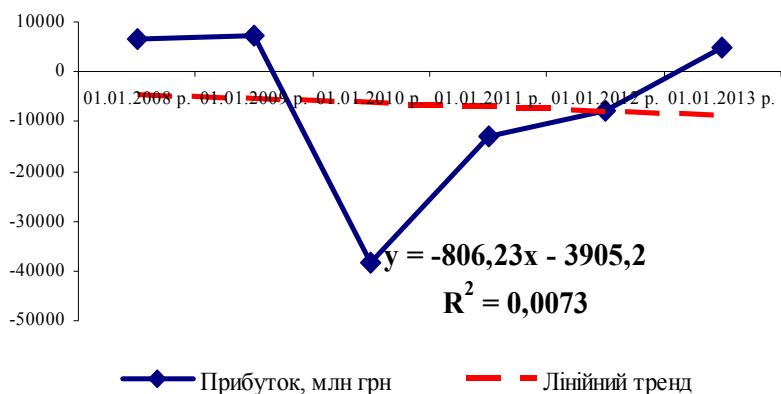


Рис. 3. Емпірична і теоретична лінії тренду прибутку банків України за даними станом на 01.01. 2008-2013 рр.

Джерело: [10, 11]

Оцінка лінійних моделей тренду прибутку банків України на статистичну вірогідність за критеріями Фішера і Стьюдента (табл. 3) свідчить про те, що отримані моделі не є адекватними до вихідних даних, параметри моделей – статистично невірогідними. Отже прогноз прибутку банків є статистично недостовірним.

Аналогічно не має основної тенденції розвитку ще один із досліджуваних показників – строкових

зобов'язань юридичних осіб банкам. На це вказує значення коефіцієнта детермінації, яке не є близьким до 1 (рис. 4).

Також не мають чітко визначеної тенденції зміни строкові зобов'язання юридичних осіб банкам в розрізі груп банків (табл. 4), на що вказують фактичні значення статистичних критеріїв, наведені у табл. 4, які є набагато меншими від критичних.

Таблиця 3

Лінійні моделі тренду прибутку банків України за 2008-2013 рр., їх оцінка на статистичну вірогідність та прогноз на 2014-2016 рр.

Група банків	Рівняння тренду	$R^2$	F-критерій			Прогноз на 1.01		
						2014 р.	2015 р.	2016 р.
Загалом	$\hat{y}_i = -806,2 t - 3905,2$	0,007	0,0	-0,21	-0,17	-9548,8	-10355,0	-11161,3
I група	$\hat{y}_i = -252,3 t - 790,7$	0,003	0,0	-0,09	-0,11	-2556,9	-2809,2	-3061,6
II група	$\hat{y}_i = -592,3 t - 525,1$	0,080	0,3	-0,13	-0,59	-4671,3	-5263,6	-5855,9
III група	$\hat{y}_i = 7,0 t - 556,3$	0,000	0,0	-0,35	0,02	-507,1	-500,0	-493,0
IV група	$\hat{y}_i = -1,2 t - 565,7$	0,000	0,0	-0,32	0,00	-573,9	-575,1	-576,3

Примітка. \* – статистична вірогідність коефіцієнтів з ймовірністю  $p = 0,95$ ;

\*\* – статистична вірогідність коефіцієнтів з ймовірністю  $p = 0,99$ .

Джерело: [10, 11]

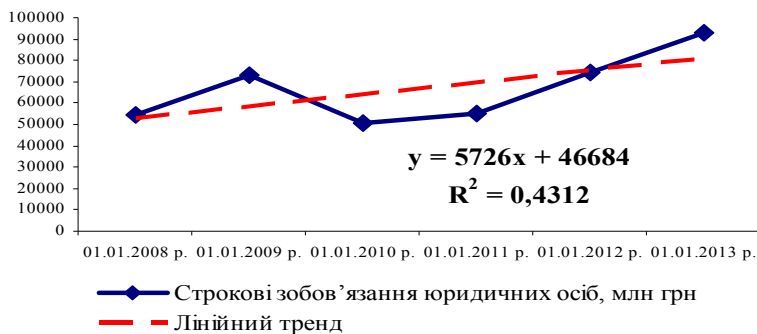


Рис. 4. Емпірична і теоретична лінії тренду строкових зобов'язань юридичних осіб банкам України за 2008-2012 рр.

Джерело: [10, 11]

**Лінійні моделі тренду строкових зобов'язань юридичних осіб банків України за 2008-2012 рр., їх оцінка на статистичну вірогідність та прогноз на 2014-2016 рр.**

Група банків	Рівняння тренду	$R^2$	$F$ -критерій			Прогноз на 1.01		
						2014 р	2015 р	2016 р.
Загалом	$\hat{y}_t = 5726,0 t + 46684,4$	0,431	3,0	3,65*	1,74	86766,6	92492,6	98218,7
I група	$\hat{y}_t = 485,0 t + 49051,0$	0,004	0,0	3,31*	0,13	52446,0	52931,0	53416,0
II група	$\hat{y}_t = -634,4 t + 15732,7$	0,124	0,6	4,78**	-0,75	11291,9	10657,5	10023,1
III група	$\hat{y}_t = 826,2 t + 5612,1$	0,243	1,3	1,98	1,13	11395,5	12221,7	13047,9
IV група	$\hat{y}_t = 848,2 t + 6332,5$	0,400	2,7	3,13	1,63	12270,1	13118,4	13966,6

*Примітка.* \* – статистична вірогідність коефіцієнтів з ймовірністю  $p = 0,95$ ;  
\*\* – статистична вірогідність коефіцієнтів з ймовірністю  $p = 0,99$ .

*Джерело:* [10, 11]

### 5. Висновки

Підсумовуючи результати аналізу тенденції зміни показників діяльності банків України, можна стверджувати про дуже чітку тенденцію до зростання таких показників як власний капітал, активи, частка власного капіталу у пасивах та строкові зобов'язання юридичних осіб банкам. Оскільки отримані лінійні моделі тренду цих показників є статистично достовірними з ймовірністю  $p=0,99$  і  $p=0,95$ , то прогнозні значення, розраховані за цими моделями, можна застосовувати на практиці з метою планування і прогнозування діяльності банків України.

Таким чином, використання запропонованого методичного підходу до планування достатності власного капіталу банківської системи України формує вихідну інформацію для вирішення таких питань, як використання альтернативних варіантів поповнення капіталу банків, капіталізація прибутку, випуск простих і привілейованих акцій, субординований борг, публічне розміщення акцій та концентрація капіталу тощо. Застосування даного підходу до планування достатності капіталу банківської системи України дає можливість оцінити реальний стан використання власного капіталу банків і прийняти відповідні управлінські рішення.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеєнко М. Д. Капітал банку : питання теорії і практики: монографія. / Алексеєнко М. Д. – К.: КНЕУ, 2002.–276 с.  
2. Базарний Д. В. Вартість власного капіталу в банківському секторі України / Д. В. Базарний // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №9. – 232-237.

3. Гуцал І. Економічна оцінка оптимальної величини капіталу банків / І. Гуцал, А. Давлетова // Світ фінансів. – 2008. – №2 (15). – С. 60-68.

4. Економіко-математичне моделювання : навч. посібник / [за ред. О. Т. Івашука]. – Тернопіль : ТНЕУ «Економічна думка», 2008. – 704 с.

5. Економетрія: навч.посібн. [Слейко В. І., Копич І. М., Боднар Р. Д., Демчишин М. Я.] – Львів: вид-во Львівської комерційної академії, 2007. – 420 с.

6. Куліков П. М. Економіко-математичне моделювання фінансового стану: навчальний посібник / П. М. Куліков, Г. А. Іващенко. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 152 с.

7. Любунь О. Планування та бюджетування як універсальні інструменти управління банківською установою / О. Любунь // Банківська справа. – 2007. – №5. – С. 27-31.

8. Матвієнко П. В. Планування діяльності банку – ключовий інструмент управління / П. В. Матвієнко // Статистика України. – 2007. – №2. – С. 78-86.

9. Ткачук Н. М. Особливості визначення та оцінки достатності банківського капіталу / Н. М. Ткачук // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – № 2. – С. 99-105.

10. Національний Банк України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

11. Національне рейтингове агентство «Рюрик» : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rurik.com.ua>.

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНДИКАТОРІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

**Анотація:** У статті розглянуто та проаналізовано основні індикатори фінансової безпеки банків України, які дозволили виявити існуючі та потенційні загрози і можуть використовуватися як засіб ідентифікації проблем у фінансово-економічній діяльності банківських установ. Рівень фінансової безпеки банківського сектора України визначено як задовільний, що підтверджено оцінкою рекомендованих значень показників-індикаторів, представлено методичний інструментарій їх визначення.

**Ключові слова:** фінансова безпека, фінансовий стан, індикатори фінансової безпеки, ризик, капіталізація банків

*Holoborodko Yu.*

## METHODICAL APPROACHES TO THE DETERMINATION OF THE INDICATORS OF BANKING INSTITUTIONS' FINANCIAL SAFETY

**Summary.** The basic indicators of the financial safety of Ukraine's banks, which allowed to discover current and potential threats and can be used as a means of identification of the problems in the financial and economic activities of banking institutions are considered and analyzed in the article. The financial security of Ukraine's banking sector is defined as satisfactory, what is confirmed by the estimation of the recommended values of the indexes-indicators, the methodical tool of their determination is presented.

**Keywords:** financial safety, financial state, indicators of financial safety, risk, capitalization of banks

### 1. Вступ

На початку XXI ст. міжнародний рух капіталу (у формі кредитів, позик, операцій з цінними паперами, валютних операцій та ін.) в десятки разів перевищує міжнародний товарообіг і відіграє важливу роль, перетворюючись в основну рушійну силу процесу глобалізації. Банківська безпека є визначальною складовою фінансової, а отже і національної безпеки, та визначається таким станом банківської установи, який характеризується збалансованістю і стійкістю під впливом зовнішніх і внутрішніх загроз та здатністю досягати стратегічних і тактичних цілей.

Забезпечення фінансової безпеки банківського сектора є завданням активного характеру, що передбачає реалізацію комплексу заходів, спрямованих на досягнення нею оптимального рівня. У свою чергу, потужна і диверсифікована фінансово-банківська система в сучасній економіці є одним з найважливіших умов підтримки стабільно високих темпів її зростання і розвитку, виходу і просування національних компаній на міжнародні ринки, сприяння підвищенню їх конкурентоспроможності. У цьому зв'язку слід підкреслити, що українська фінансова система (у широкому її розумінні) розвивається за європейським типом, тобто значну роль у ній відіграє саме банківська система і особливо великі універсальні банки, які є системоутворюючими.

За твердженням Барановського О. І. основною метою фінансової безпеки банку є безперервна і стійка підтримка такого стану, який характери-

зується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз [2, С. 16.].

Банківський сектор України приділяє значну увагу своїй фінансовій безпеці, але на сьогоднішній день відсутня єдина методологія щодо її забезпечення. Це обумовлює необхідність комплексного дослідження даної проблеми й формування єдиного методологічного інструментарію щодо забезпечення фінансової безпеки банків України.

Діагностика стану фінансової безпеки банківського сектора об'єднує в собі методи кількісного і якісного аналізу, що дає можливість отримати повну картину фінансового становища і оцінити реальний ступінь загрози. Використання вищенаведеного інструментарію дозволить банку не тільки попереджати виникнення кризових ситуацій на початковій стадії, але і визначати їх причини, що створює необхідні передумови для правильного вибору вальєлів і методів з нейтралізації потенційних кризових ситуацій.

Метою статті є дослідження і аналіз оцінки фінансової безпеки банків з використанням комплексу фінансово-економічних індикаторів.

Питанням дослідження методик оцінки фінансової безпеки приділяли увагу такі вчені як: І. А. Бланк, А. О. Єпіфанов [6], О. Л. Пластун, О. І. Барановський [2], Т. М. Болгар, В. С. Домбровський, О. М. Ващенко, М. І. Зубок [7], Дж. Сінкі [11] та ін. Проте залишається недостатньо розкритими питання щодо визначення основних підходів до оцінки фінансової безпеки банківської системи України.

## 2. Огляд теоретичних підходів до забезпечення фінансової безпеки банків

Аналіз існуючих публікацій показав, що стан фінансової безпеки банків, можна оцінити за допомогою системи показників, яка включає фінансові коефіцієнти, що відображають рівень ліквідності, якість кредитного, інвестиційного та портфеля цінних паперів, рівень прибутковості, достатність капіталізації та компетентність менеджменту, та оцінку ризиків здійснення банківських операцій.

Зарубіжні та вітчизняні учені пропонують оцінювати фінансову безпеку на основі визначення загального стану фінансової діяльності. Зокрема, Бланк І. А. виокремлює п'ять систем аналізу фінансової безпеки, які базуються на таких методах проведення: горизонтальному, вертикальному, інтегральному та аналізі фінансових коефіцієнтів [3, С.121-140]. Такий підхід можна вважати універсальним, оскільки процес забезпечення фінансової безпеки ототожнюється фактично з усією фінансово-економічною діяльністю банків, і не в повній мірі конкретизує аспекти безпеки банківських установ.

На думку Д. А. Артеменко, фінансову безпеку банківської діяльності необхідно оцінювати за допомогою методів, які базуються на досягненні максимально можливої платоспроможності та стійкості банку, ліквідності його балансу, ефективної структури капіталу й найприбутковіших напрямів його вкладень, що одержуються шляхом чіткого стратегічного та тактичного планування, аналізу та запобігання загрозам фінансового характеру [1].

Олейніков Є. О. вважає, що фінансову безпеку банку необхідно оцінювати за допомогою найоптимальніших значень фінансових показників прибутковості і рентабельності, якості управління, використання основних та оборотних коштів банку, структури його капіталу, норми дивідендних виплат по цінним паперам банку, а також курсовій вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансового стану банку, перспектив його технологічного та фінансового розвитку [9].

На нашу думку, ключовими індикаторами фінансової безпеки банківських установ можуть служити коефіцієнти, які дозволяють швидко ідентифікувати існуючі проблеми і загрози у діяльності банків:

- показники, що базуються на структурі та достатності капіталу;
- показники, що базуються на структурі залучених та запозичених коштів;
- показники, що характеризують якість активів;
- показники рівня доходності;
- показники, засновані на оцінці витрат.

До основних показників, які базуються на структурі та достатності капіталу банківського сектора України належать: коефіцієнт надійності капіталу; коефіцієнт фінансового важеля; мультиплікатор капіталу; коефіцієнт концентрації власного капіталу; коефіцієнт захищеності капіталу; коефіцієнт достатності капіталу; коефіцієнт достатності капіталу; розмір кредитних вкладень на 1 грн. капіталу.

Алгоритм розрахунку і динаміки основних індикаторів фінансової безпеки банків наведена в табл. 1 та табл. 2.

Основні індикатори стану банківської безпеки України за 2008–2012рр. наведено в табл. 1 і табл. 2. Їх аналіз, перш за все, свідчить про зростання ролі банківської системи в економіці України.

Значення більшості показників, що характеризують рівень фінансової безпеки банківської системи України, на основі структури та достатності капіталу знаходяться в допустимих межах, а також демонструють прогнозні тенденції.

Коефіцієнт надійності показує рівень залежності банку від залучених коштів. За 2008–2012 рр. даний показник збільшився по банківській системі України з 15% до 18%, тобто спостерігалася позитивна динаміка нарощення капітальної бази, що є вагомим чинником забезпечення фінансової безпеки банківського сектора економіки. За нашими розрахунками зростання показника відбулося в групах найбільших (з 14% до 17%), великих (з 14% до 20%) і малих (з 23% до 25%) банків України. Зниження даного індикатора відбулося в групі середніх банків з 20% до 13%, що свідчить про зростання залежності від залучених та запозичених ресурсів та зниження динаміки нарощення капітальної бази.

Коефіцієнт фінансового важеля є оберненим показником до коефіцієнта надійності. Впродовж 2008–2012рр. по банківській системі загалом відбулося зниження показника з 6,8 до 5,7 разів, що свідчить не тільки про зменшення активності банків щодо залучення вільних коштів на грошовому ринку, але і про недостатній рівень покриття залучених і запозичених ресурсів, що підтверджує наявні загрози недостатнього рівня ресурсного забезпечення банків України. Аналогічна динаміка характерна для найбільших (з 7,3 до 5,9 рази), великих (з 7 до 5,2 рази) та малих (з 4,4 до 4 рази) груп банківських установ. В групі середніх банків впродовж досліджуваного періоду відбулося зростання показника з 5,1 до 7,9 разів. Такі тенденції не можна характеризувати позитивно, оскільки банки залучають значний обсяг фінансових ресурсів, які не забезпечені належним рівнем капіталізації установ.

## Основні індикатори фінансової безпеки банків України

Показники	Розрахунок	На 01.01.2009	На 01.01.2010	На 01.01.2011	На 01.01.2012	На 01.01.2013	Економічний зміст
Коефіцієнт надійності	Власний капітал / Зобов'язання	0,15	0,15	0,17	0,17	0,18	Показує рівень залежності банку від залучених коштів
Фінансовий важіль	Зобов'язання / Власний капітал	6,77	6,64	5,84	5,78	5,66	Здатність банку залучати кошти на фінансовому ринку
Мультиплікатор капіталу	Активи / Капітал	7,76	7,64	6,84	6,18	6,65	Характеризує ступінь покриття активів власним капіталом
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	Власний капітал / Пасиви	0,13	0,13	0,15	0,15	0,15	Показує незалежність його функціонування від залучення позикових коштів
Коефіцієнт захищеності капіталу	Основні засоби / Власний капітал	0,32	0,31	0,29	0,25	0,23	Показує яку частину капіталу розміщено в нерухомість (майно)
Коефіцієнт достатності капіталу	Статутний капітал / Власний капітал	0,69	1,03	1,06	1,11	1,04	Дас змогу зробити якісну оцінку власного капіталу
Розмір кредитних вкладень на 1 грн. капіталу	Кредитні вкладення / Власний капітал	6,64	6,49	5,48	5,31	4,82	Показує скільки грн. кредитних вкладень припадає на 1 грн. капіталу
Частка вкладів фізичних осіб у пасивах	Кошти фізичних осіб / Пасиви	0,23	0,24	0,29	0,29	0,32	Характеризує залежність банку від ресурсів фізичних осіб

Авторська розробка на основі даних НБУ [8]

Мультиплікатор капіталу характеризує ризик банківської операційної діяльності та показує у скільки разів активи банку перевищують його капітал. За 2008–2012рр. у банківському секторі України спостерігалось зниження даного показника з 7,8 до 6,7 рази. Позитивна динаміка зниження мультиплікатора капіталу спостерігалась в групі найбільших (з 8,4 до 6,9 разів), великих (з 8 до 6,2 разів) та малих (з 5,4 до 5 разів) банків України, що свідчить про зниження ризику операційної діяльності банків України і створення дієвих систем ризик менеджменту. Негативна динаміка зростання ризику операційної діяльності відбулася в групі середніх банків з 6,2 до 8,9 разів, що є ознакою зростання ризиків від здійснюваних операцій.

Коефіцієнт концентрації власного капіталу визначає рівень капіталу в структурі загальних пасивів. Впродовж досліджуваного періоду спостерігалось нарощування капіталізації банків України загалом з 13% до 15%. Зокрема, в найбільших (з 12% до 15%), великих (з 13% до 16%) та малих (з 18% до 20%) групах банків. Це свідчить про збільшення

власних фінансових ресурсів банками України, нарощування рівня їх капіталізації в умовах фінансової нестабільності та посткризового періоду. Зниження коефіцієнта концентрації власного капіталу впродовж 2008–2012 рр. відбулося в групі середніх банків України, що свідчить про зниження динаміку рівня їх капіталізації.

Коефіцієнт захищеності капіталу показує, наскільки банк враховує інфляційні процеси і яку частку своїх активів розміщує в нерухомість, цінності, обладнання. За 2008–2012рр. спостерігалось зменшення даного показника у банківській системі України з 32% до 23%, та в розрізі груп зокрема. За нашими розрахунками у групі найбільших – з 32% до 23%, великих – з 34% до 22%, середніх – з 33% до 30% та малих банків з 33% до 22%. Це відбулося як за рахунок збільшення власного капіталу, так і шляхом зниження обсягів основних засобів та нематеріальних активів банківської системи України.

Таблиця 2

## Основні індикатори фінансової безпеки банківської системи України в розрізі груп

Показники	I група				II група				III група				IV група							
	На 01.01.2009	На 01.01.2010	На 01.01.2011	На 01.01.2012	На 01.01.2013	На 01.01.2009	На 01.01.2010	На 01.01.2011	На 01.01.2012	На 01.01.2013	На 01.01.2009	На 01.01.2010	На 01.01.2011	На 01.01.2012	На 01.01.2013					
Коефіцієнт надійності	0,14	0,16	0,17	0,17	0,17	0,14	0,13	0,14	0,17	0,19	0,20	0,22	0,16	0,14	0,13	0,23	0,23	0,27	0,23	0,25
Фінансовий важіль	7,34	6,44	5,87	5,93	5,86	6,95	7,92	7,34	5,72	5,24	5,12	4,65	6,14	7,34	7,85	4,39	4,43	3,77	4,37	3,96
Мультиплікатор капіталу	8,40	7,45	6,87	6,93	6,86	7,95	8,92	8,34	6,72	6,24	6,12	5,65	7,14	8,34	8,85	5,39	5,43	4,77	5,37	4,96
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,12	0,13	0,15	0,14	0,15	0,13	0,11	0,12	0,15	0,16	0,16	0,17	0,14	0,12	0,11	0,19	0,18	0,21	0,19	0,20
Коефіцієнт захищеності капіталу	0,32	0,29	0,26	0,24	0,23	0,34	0,42	0,34	0,24	0,22	0,33	0,31	0,43	0,33	0,30	0,33	0,34	0,29	0,28	0,22
Коефіцієнт достатності капіталу	0,67	0,93	0,95	0,98	0,89	0,67	1,20	1,60	1,74	1,34	0,77	1,06	1,28	1,02	1,51	0,77	1,06	0,89	1,06	1,01
Розмір кредитних вкладень на 1 грн. капіталу	7,39	5,53	4,68	4,55	3,35	6,23	5,64	4,91	4,11	3,24	4,71	3,66	4,22	4,76	4,31	4,16	3,41	2,69	2,96	2,70
Частка вкладів фізичних осіб у пасивах	0,23	0,25	0,30	0,30	0,34	0,20	0,23	0,26	0,26	0,31	0,24	0,22	0,30	0,29	0,31	0,30	0,26	0,28	0,28	0,32

Авторська розробка на основі даних НБУ [8]

Значення коефіцієнту достатності власного капіталу у розмірі 69% до 104% за 2008 – 2012рр. свідчить про негативну тенденцію у банківській системі України і про ситуацію коли статутний перевищує власний капітал. Зокрема, це характерно для великих (з 67% до 134%), середніх (з 77% до 151%) та малих (з 77% до 101%) банківських установ, і зумовлено великими збитками в банківській системі України у кризовий та посткризовий періоди. В групі найбільших банків цей показник має негативну тенденцію до зростання з 67% до 89%, але не є критичним, тобто статутний залишається більшим за власний капітал і є достатнім для покриття збитків.

Розмір кредитних вкладень банківського сектора України на 1грн. капіталу за 2008 – 2012 рр. знизився від 6,64 грн. до 4,82 грн.. Така ситуація характерна для всіх груп банківських установ, зокрема: найбільших - з 7,4грн. до 3,3 грн., великих – з 6,2грн. до 3,2грн., середніх – з 4,7грн. до 4,3грн. та малих – з 4,2грн. до 2,7грн. відповідно. Це свідчить про низький рівень покриття обсягами власного капіталу банків ризиків, пов'язаних із здійсненням їх кредитно-інвестиційної діяльності.

Частка вкладів фізичних осіб у пасивах банківської системи України є основним із джерел ресурсного потенціалу. За 2008 – 2012рр. спостерігалася позитивна динаміка зростання даного показника з 23% до 32%. За нашими розрахунками населення концентрує свої вклади в цих установах банківського сектора. Зокрема, цей показник у групі найбільших з 23% до 34%, великих з 20% до 31% та середніх з 24% до 31% банків. Незначне зростання даного коефіцієнта спостерігалось у групі малих банків з 30% до 32%, що свідчить про довіру населення із збереження коштів у системоутворюючих та великих банківських установах.

#### 4. Висновки

За нашими розрахунками можна зробити висновки, що забезпечення фінансової безпеки банків є одним із основних завдань банківського менеджменту оскільки, такі установи концентрують грошові ресурси юридичних і фізичних осіб і спрямовують їх на формування інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку. Запропонований методичний підхід розрахунку індикаторів в фінансовій безпеці банківських установ є універсальним і може використовуватися як для банківського сек-

тора, так і груп банків і окремих установ. Подальших досліджень вимагає розрахунок інтегрального показника фінансової безпеки банків, обґрунтування його числових значень для визначення рівня безпеки.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Артеменко Д. А. Механизм обеспечения финансовой безопасности банковской деятельности : автореф. дис. канд. экон. наук. / Артеменко Д. А. — Ростов-на-Дону, 1999.
2. Барановський О. І. Основи фінансової безпеки / О. І. Барановський // Финансовые услуги. — 2008. — №1. — С. 16-19.
3. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк — [2-е изд., стер.] — К.: Эльга, 2009. — 776 с.
4. Власик О. С. Виклики та загрози фінансової безпеки України на середньострокову перспективу / О. С. Власик // Фінанси України. — 2012. — №5 — С. 3-13.
5. Вовчак О. Д. Кредит та банківська справа : підручник / О. Д. Вовчак, А. Л. Руцишин. — К. : Знання, 2008. — 564 с.
6. Єпіфанов А. О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / Єпіфанов А. О. — Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009 — 295 с.
7. Зубок М. І. Організаційно-правові основи безпеки банківської діяльності в Україні: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М. І. Зубок, Л. В. Ніколаєв. — [вид. 2-ге, допов.]. — К.: Істина, 2000. — 88 с.
8. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] : режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
9. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / [под ред. Е. А. Олейникова]. — М.: Интел-Синтез, 1997. — 212 с.
10. Роуз Питер С. Банковский менеджмент : Предоставление финансовых услуг / Роуз Питер С. — М. : Дело Лтд, 1995. — 743 с.
11. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки мл.; [пер. с англ. Левизон]. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. — 1018 с.
12. Храпкина В. Анализ подходов и методов определения финансовой безопасности предприятия / В. Храпкина // Экономический анализ. — 2011. — Вып. 8. Ч. 2.



## ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ

*Анотація.* У статті розглянуто основні принципи медичного страхування у Німеччині, висвітлено схему взаємовідносин між окремими суб'єктами державного медичного страхування у даній країні, а також запропоновано напрями удосконалення розвитку загальнообов'язкового медичного страхування в Україні.

**Ключові слова:** загальнообов'язкове державне медичне страхування, добровільне медичне страхування, принципи медичного страхування

Kostak Z.

## FOREIGN EXPERIENCE OF COMPULSORY STATE MEDICAL INSURANCE DEVELOPMENT

*Summary.* The article deals with the basic principles of health insurance in Germany, the scheme of the relationship between individual entities of public health insurance in the country is covered, and the directions for the improvement of compulsory health insurance in Ukraine are suggested.

**Keywords:** compulsory state health insurance, voluntary health insurance, health insurance principles

### 1. Вступ

Незважаючи на постійне зростання показників страхових виплат і страхових платежів на ринку медичного страхування, даний вид страхування ще не набув такого поширення, яке мають подібні системи медичного обслуговування громадян у країнах з розвиненою ринковою економікою. В Україні сьогодні функціонує лише добровільне комерційне медичне страхування. У даному виді страхування за січень-вересень 2013 року зафіксовано приріст премій на 22% - до 1,1 млрд. грн. [12]. Щодо запровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування, яке в нашій державі вже тривалий час декларується з боку представників різних гілок влади, то існує чимало факторів, які гальмують його впровадження у вітчизняну систему медичного страхування. Активні дискусії з цього приводу відбуваються також серед представників фармацевтичної галузі, адже запровадження державного медичного страхування — це запорука забезпечення права кожного громадянина на отримання якісної медичної допомоги.

З огляду на вищесказане, основною метою нашого дослідження є вивчення зарубіжного досвіду впровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування і на цій основі запропонувати основні напрями активізації даного виду соціального страхування в Україні.

### 2. Огляд літературних джерел і публікацій

Існує чимало публікацій наукового і практичного характеру, які висвітлюють сучасні проблеми функціонування медичного страхування. Так, Юрій С. І. і Шаварина М. П. [6] у своїх дослідженнях значну увагу приділяють становленню та розвитку медичного страхування в Україні, розгля-

дають основні завдання та форми медичного страхування, Баєтул Г. П. [1] здійснює аналіз вітчизняного ринку медичного страхування і на цій основі пропонує напрями розвитку даного виду страхування, а Базилевич В.Д. [4] основну увагу приділяє моделям загальнообов'язкового медичного страхування. Проте постійні зміни у законодавчій системі країни, фінансово-економічна нестабільність в державі, яка у свою чергу впливає як на самих страховиків так і на застрахованих осіб, зумовлюють пошук нових шляхів (моделей) розвитку медичного страхування. Для того щоб обрати найоптимальнішу модель для нашої країни, слід максимально використовувати позитивний досвід іноземних держав, у яких система медичного страхування функціонує довгий час. Одним із прикладів такого позитивного досвіду в цій сфері, на нашу думку, може стати система державного медичного страхування Німеччини, яка на міжнародній арені вважається однією з найефективніших у світі.

### 3. Історія розвитку медичного страхування Німеччини

Німеччина має найтривалішу історію медичного страхування, адже є однією з перших країн, де було запроваджено медичне страхування. У Німеччині система медичного страхування створена ще в 1881 році, а перша фірма, яка спеціалізувалася в цій області, з'явилася ще в 1848 році. Прототип медичної страховки був введений ще раніше — в 1843 році, ним користувалися службовці тютюнової промисловості.

Одна з реформ видатного діяча Отто фон Бісмарка вивела проблему медичної страховки на державний рівень. У 1881 році Бісмарк запропонував страхувати всіх службовців, і медична страховка

була один з головних умов. З тих пір вона є обов'язковою для всіх службовців з певним рівнем доходу, страховка також надається їхнім родинам [12].

У 2007 р. в Німеччині був прийнятий закон, який зробив державне медичне страхування обов'язковим для всіх проживаючих в країні.

#### **4. Характеристика загальнообов'язкового державного медичного страхування у Німеччині**

У Німеччині, як і в Україні, існують два види страхування: обов'язкове (державне) й добровільне (приватне) медичне страхування. Типовою рисою німецької системи медичного страхування є те, що уряд не бере на себе відповідальність за фінансування охорони здоров'я (за винятком деяких його сегментів), а створює умови для функціонування фондів медичного страхування та контролює їх діяльність. Головними учасниками системи є державні лікарняні каси, що об'єднують понад 89 % населення держави і лише 11% — застраховані у приватних лікарняних касах. Членство в лікарняних касах є обов'язковим для всіх найманих працівників.

Відмінність між обома видами страхування полягає в основному в механізмах сплати внесків та розподілу медичних послуг. Так, наприклад, якщо для розміру внесків до державних лікарняних кас визначальним є величина доходу застрахованої особи, то внески до приватних лікарняних кас залежать найчастіше від віку, а в окремих випадках — також і від ступеня ризику захворювання застрахованої особи.

Що стосується права на медичну допомогу, то система державного медичного страхування гарантує однаковий для всіх застрахованих осіб, визначений законодавством, основний рівень медичного обслуговування, незалежно від розміру заробітку чи віку застрахованої особи. Обсяг медичного обслуговування та розмір відшкодування витрат при страхуванні у приватних лікарняних касах визначаються у кожному конкретному випадку індивідуально. Так, застрахована у приватній лікарняній касі особа може самостійно визначати умови та обсяг медичного страхування і обирати від основного рівня медичного обслуговування до лікування у найкращого у світі лікаря, а також від повного відшкодування лікарняною касою вартості медичних послуг та засобів лікування до високої особистої участі у відшкодуванні витрат. Тобто, у сфері приватного медичного страхування існує широке поле для свободи. Звичайно, чим ширший каталог медичних послуг і розмір відшкодування їх витрат лікарняною касою, тим дорожчим є приватне страхування [2].

Правовою основою державного медичного страхування Німеччини є п'ята книга соціального кодексу Німеччини (SGB V2), яка за майже два десятиліття свого існування багато разів піддавалася різного роду правовим реформам. Одна з останніх найважливіших реформ у сфері державного медичного страхування була здійснена на підставі закону про посилення конкуренції в системі державного медичного страхування, який набув чинності 1 квітня 2007 р. Однак, як засвідчують німецькі правники, вказана реформа не є останньою [8].

#### **5. Принципи державного медичного страхування у Німеччині**

Основним принципом німецької системи медичного страхування є принцип загальнообов'язковості, відповідно до якого кожен найманий працівник підлягає обов'язковому державному медичному страхуванню і має бути членом однієї з вільно обраних ним державних лікарняних кас.

За певних умов обов'язковому державному медичному страхуванню підлягають особи, які отримують допомогу по безробіттю (Arbeitslosengeld II), працівники сільського і лісового господарства та члени їх сімей, особи, які займаються мистецькою діяльністю, студенти, пенсіонери тощо. Окрім осіб, які підлягають загальнообов'язковому державному медичному страхуванню, послугами і захистом державного медичного страхування користуються також особи, які добровільно стали членами державних лікарняних кас (§9 SGB V). Слід зазначити, що на відміну від приватних, державні лікарняні каси не мають права відмовляти особам у членстві [2].

У рамках так званого сімейного страхування (Familienversicherung) послугами і захистом державного медичного страхування користуються також члени сімей (чоловік або дружина та неповнолітні діти) осіб, що є застрахованими в системі державного медичного страхування. Такі члени сімей звільняються від самостійної сплати страхових внесків, однак за умови, що їх заробіток не перевищує певну встановлену законодавством межу.

Другим принципом державного медичного страхування Німеччини є принцип солідарності. Це означає, що кожна застрахована особа має право на отримання однакових медичних послуг, незалежно від її доходів та розміру сплачуваних нею страхових внесків. На розмір страхових внесків не впливають ступінь ризику захворювання чи вік застрахованої особи. Із громадянина стягуються щомісячні відрахування у розмірі близько 15,5% доходів, але не більше 575 євро на місяць. Внески здійснюються через суспільні лікарняні каси, побудовані здебільшого за територіальним принципом і частково за професійним або галузевим. Кожний громадянин має бути членом тієї чи іншої лікарняної каси.

При виборі приватного медичного страхування внески платять виходячи з результату оцінки ризику виникнення страхового випадку у особи та обсягу страхового покриття. Перехід на приватну схему страхування звільняє від сплати внесків за державну страховку але можливий тільки у разі, якщо дохід застрахованого перевищує 49,5 тис. євро на рік [8].

Окрім того, у системі державного медичного страхування Німеччини діє так званий принцип отримання медичної допомоги в натуральній формі (Sachleistungsprinzip), який полягає, зокрема, в тому, що оплата за медичні послуги лікарням або окремим лікарям здійснюється не пацієнтами, а лікарняними касами через так звані об'єднання касових лікарів. Застраховані особи не здійснюють безпосередню оплату медичних послуг, однак і не мають інформації про фактичні витрати на медичне лікування у конкретному випадку [2].

Ще одним важливим принципом державного медичного страхування є принцип самоврядування. Він полягає в тому, що держава не втручається в управління державних лікарняних кас, а здійснює лише нагляд за їх діяльністю. Застраховані особи і роботодавці беруть участь в управлінні лікарняними касами. Як правило, кожні 6 років застраховані особи і роботодавці обирають своїх представників в органи управління лікарняних кас, які на засадах самоврядування приймають усі найважливіші рішення у сфері діяльності лікарняних кас, затверджують статут і щорічний бюджет лікарняних кас.

Принцип самоврядування полягає також у тому, що основний обсяг амбулаторних і стаціонарних медичних послуг, що надаються в рамках державного медичного страхування, визначається на підставі договорів безпосередньо між державними лікарняними касами та постачальниками медичних послуг [9].

#### **6. Взаємовідносини між окремими суб'єктами державного медичного страхування у сфері надання і оплати медичних послугу Німеччині**

Пацієнт, який сплачує страхові внески у лікарняну касу, має право на отримання окресленого законодавством комплексу медичних послуг. Вказані медичні послуги поділяються на послуги домашньої та фахової медицини. Повний каталог медичних послуг, що надаються в рамках державного медичного страхування, наводиться у відповідному законі і охоплює, зокрема, забезпечення лікарськими, перев'язочними, лікувальними та допоміжними засобами.

Передбачений законодавством комплекс медичних послуг конкретизується у письмових договорах між об'єднаннями касових лікарів та спілками державних лікарняних кас з урахуванням положень чинного законодавства та директив Спільної федеральної комісії. Договірне регулювання надання медичних послуг повинно бути здійснене таким чином, щоб було забезпечено достатнє, доцільне та економічно рентабельне медичне обслуговування застрахованих осіб з урахуванням загально визнаного рівня досягнень медицини з одного боку, та належна оплата лікарям за надані медичні послуги — з другого [2].

Розрахунки за надані застрахованим пацієнтам медичні послуги не здійснюється безпосередньо між лікарем та пацієнтом. Не проводяться вони також безпосередньо між лікарем і лікарняною касою пацієнта, а через відповідні об'єднання касових лікарів за спеціальною процедурою.

Оплата медичних послуг лікарняними касами відповідним об'єднанням касових лікарів регулюється у так званих загальних договорах про оплату медичних послуг.

Так, згідно з німецьким законодавством регіональні (земельні) спілки державних лікарняних кас укладають з відповідними об'єднаннями касових лікарів загальні договори, які регулюють питання загальної оплати медичних послуг, що надаються в

рамках території діяльності відповідного об'єднання касових лікарів (Gesamtvergütung). Загальна оплата — весь обсяг коштів, які сплачуються лікарняними касами об'єднанням касових лікарів за весь комплекс медичних послуг, що надаються застрахованим особам, які проживають на території діяльності відповідного об'єднання касових лікарів. Її розмір залежить від стану захворюваності на тій чи іншій території і може визначатися у вигляді твердої суми, паушальних сум за кожну застраховану особу чи кожен страховий випадок або розраховуватися за окремими видами медичних послуг на підставі єдиного оціночного критерію, тощо. Лікарняні каси на практиці, як правило, сплачують паушальні суми за кожну застраховану особу. Загальні договори про оплату медичних послуг укладаються, як правило, на рік. Їх зміст не може суперечити умовам відповідного федерального рамкового договору та єдиного оціночного критерію [9].

Щоб запобігти надмірному обсягу надання медичних послуг лікарями, у договорі про розподіл гонорару передбачаються так звані орієнтовні обсяги звичайного надання медичних послуг у тій чи іншій медичній галузі (Regelleistungsvolumina), які диференціюються і за групами лікарів [2]. Оплата послуг в межах орієнтованого обсягу здійснюється у повному розмірі за ставками, передбаченими у регіональному положенні про розмір зборів за надання медичних послуг. Послуги, що виходять за рамки орієнтованого обсягу, оплачуються за обмеженими ставками [9].

Відносини між окремими суб'єктами системи державного медичного страхування Німеччини схематично можна зобразити так, як це вказано на рис.1.

#### **7. Переваги та недоліки німецької системи медичного страхування**

Розглянувши основні переваги німецької системи медичного страхування в законодавчому та практичному аспектах, доцільно виділити і її недоліки, на які слід звернути увагу, розробляючи модель медичного страхування для України.

**По-перше**, постійне збільшення розмірів відрахувань на медичне страхування, які нині становлять приблизно 13,4 % заробітної плати до оподаткування. Сьогодні прогнозується подальше зростання цього показника. Насамперед це пов'язано з погіршенням демографічної ситуації в країні.

**По-друге**, суттєве збільшення організаційних витрат в системі охорони здоров'я. У лікарняних касах вони становлять приблизно 5 % від суми внесків. У розрахунку на одну застраховану особу в 1992 р. вони становили 106 євро [4], а у 2012 р. - 159 євро, що свідчить про неефективну організацію роботи суспільних лікарняних кас.

**По-третє**, деякі виробники медичного обладнання необгрунтовано завищують ціни, розраховуючи, що платити в будь-якому випадку будуть не люди, а страхові агентства [11].



**Рис.1. Модель взаємовідносин між окремими суб'єктами державного медичного страхування у Німеччині[2]**

Отже, враховуючи позитивний досвід розвитку загальнообов'язкового державного медичного страхування у Німеччині, та з метою вдосконалення діючої вітчизняної системи, необхідним, на нашу думку, вважається проведення ряду заходів організаційного характеру, у тому числі, прийняття нормативно-правових актів, які б забезпечили вирішення таких важливих проблем як:

- забезпечення конкурентного середовища на ринку медичних послуг у разі прийняття законодавчих актів з питань обов'язкового соціального медичного страхування.

- створення умов розвитку добровільного медичного страхування в якості ефективного доповнення до обов'язкового соціального медичного страхування, яке б забезпечувало покриття витрат за надання медичної допомоги, понад або в межах обсягу і рівня, визначених програмами обов'язкового соціального медичного страхування.

- посилення зацікавленості роботодавців у турботі про збереження здоров'я своїх працівників шляхом встановлення економічних стимулів щодо коштів, які направлятимуться підприємствами на добровільне медичне страхування.

Адже державне регулювання питань страхової медицини має внести ряд правок для вдосконалення діяльності страхових компаній та захисту інтересів громадян. Основне завдання державного регулятора – налагодити систему таким чином, щоб кожна застрахована особа гарантовано і без зайвої біганини отримувала повний спектр послуг, передбачений страховим договором.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баєтул Г. П. Аналіз українського ринку медичного страхування. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conf.bsfa.edu.ua>
2. Юнко М. І. Система державного медичного страхування в Німеччині. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nobles-law.com/files/pdf/publications/Mykhaylo\\_Yunko\\_](http://www.nobles-law.com/files/pdf/publications/Mykhaylo_Yunko_)
3. Фурман В. У. Необхідність страхування та його роль в економіці / В. У.Фурман. – Економіст – 2007. — №5 – С.43-45.
4. Базилевич В. Д. Страхування - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/>
5. Решетников А. В. Социальный маркетинг и обязательное медицинское страхование. / Решетников А. В.– М.: Финансы и статистика, 1998.
6. Юрій С. І. Соціальне страхування: підручник / С. І. Юрій, М. П. Шаварина, Н. В. Шаманська. – К. : Кондор, 2009. – 464 с.
7. Rosenbrock R., Gerlinger T. Gesundheitspolitik. Eine systematische Einführung. – Hans Huber, Bern, 2004.
8. Simon M. Das Gesundheitssystem in Deutschland. Eine Einführung in Struktur und Funktionsweise. – Verlag Hans Huber, Bern, Göttingen u.a., 2005.
9. [http://www.bmg.bund.de/cln\\_041/nn\\_601100/SharedDocs/Download/DE/Dateproperty=publicationFile.pdf/KJ12005.pdf](http://www.bmg.bund.de/cln_041/nn_601100/SharedDocs/Download/DE/Dateproperty=publicationFile.pdf/KJ12005.pdf)
10. [http://www.poltavalk.com.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2387:2011-12-09-07-04-07&catid=39&Itemid=70](http://www.poltavalk.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2387:2011-12-09-07-04-07&catid=39&Itemid=70)
11. <http://www.forinsurer.com>

## ЕФЕКТИВНІСТЬ КРЕДИТНИХ ВКЛАДЕНЬ БАНКІВ У РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

*Анотація.* У статті досліджується динаміка кредитних вкладень банків України та прогнозуються шляхи підвищення їх ефективності.

**Ключові слова:** банківські кредитні ресурси, короткострокові кредити, довгострокові кредити, інвестиції, банківський капітал, прибуток, збиток

*Mostsihovskyy Yu.*

## EFFECTIVENESS OF BANKS' CREDIT INVESTMENTS IN REAL ECONOMY SECTOR

*Summary.* In this article the dynamics of banks' credit investments of Ukraine is studied and the ways of their efficiency improvement are forecast.

**Keywords:** banking credit resource, short-term credits, long-term credits, investments, banking capital, profit, loss

### 1. Вступ

Трансформаційні процеси у світовій економіці ставлять перед Україною необхідність модернізації економіки, зміцнення конкурентоспроможності підприємств реального сектора економіки країни, пошуку нових чинників економічного зростання. Для вирішення цих проблем внутрішньогосподарських джерел інвестицій реального сектора економіки недостатньо. Тому надзвичайно важливо сповна й ефективно використати кредитні кошти банківської системи для забезпечення грошовими ресурсами суб'єктів господарювання. Для цього банкам при кредитуванні необхідно керуватися не тільки власними комерційними інтересами (отриманням прибутку), а й інтересами суб'єктів реального сектора економіки (окупністю кредитів) і закономірностями соціально-економічного розвитку країни. Потрібна комплексна програма ресурсного збалансування інвестиційно-інноваційного розвитку реального сектора економіки.

### 2. Огляд літературних джерел

Джерела формування і напрями використання кредитних ресурсів банків, кредитні операції, механізм кредитування знайшли широке висвітлення в наукових працях М. Алексеєнка, А. Мороза, О. Лаврушина, О. Копилюк, М. Корнеєва, О. Савлука, О. Вовчак, В. Міщенко, О. Заруби, М. Крупки, О. Воробйової, В. Косовського, О. Неізвєстової, І. Музики та ін. Водночас у працях українських учених-економістів найчастіше надання банками короткострокових і довгострокових кредитів суб'єктам господарювання розглядається як кредитні операції і не акцентується увага на тому, що довгострокові кредити носять інвестиційний характер. Інвестиційна діяльність ними трактується як така, що здійснюється комерційними банками згідно з чинним законодавством України на ринку цінних

паперів і передбачає вкладення коштів у цінні папери від свого імені і за свій рахунок з метою отримання прибутку. Ця багатогранна діяльність банку регулюється відповідними законодавчими і нормативно-правовими актами, знаходиться на стадії розвитку і справедливо розглядається як самостійний вид банківської діяльності.

Проте існує інша думка з приводу сфери спрямування кредитів, з якою не можна не погодитися. Так, Пітер Роуз у своїй праці "Банківський менеджмент" [1] висловився, що надання кредитів є основною функцією банків, яка існує для фінансування споживчих та інвестиційних цілей підприємницьких фірм, фізичних осіб та державних організацій. Від того, наскільки добре банки реалізують власні кредитні можливості, залежить економічне становище регіонів, які вони обслуговують, оскільки банківські кредити сприяють виникненню нових підприємств та збільшенню кількості робочих місць у цих регіонах і забезпечують їх економічну життєздатність.

Б. Луців у своїй монографії "Банківська діяльність у сфері інвестицій" [2] також вказує, що в сучасних умовах із-за слабого розвитку ринку цінних паперів в Україні переважає кредитна форма інвестицій.

В сучасних умовах все частіше вітчизняні і зарубіжні науковці (О. Воробйова [3,4], І. Гуцал [5], О. Галько [6], Е. Ляхова, Т. Шокало [7], А. Милуков [8] та ін.) у своїх публікаціях банківські інвестиції характеризують як вкладення коштів в економіку шляхом довгострокового кредитування, так інвестиційну діяльність на фондовому ринку. Завдяки їх працям створено підґрунтя для дослідження ресурсних можливостей банків щодо прискорення темпів інвестиційно-інноваційного розвитку економіки країни шляхом довгострокового кредитування.

Метою статті є дослідження процесу формування і розміщення кредитних ресурсів банків України в реальний сектор економіки та пошук шляхів підвищення ефективності кредитних вкладень.

### 3. Формування і розміщення кредитних ресурсів банків

Банки, як кредитно-інвестиційні посередники, акумулюють тимчасово вільні кошти суб'єктів господарювання і фізичних осіб через поточні рахунки, депозитні вклади, ощадні сертифікати та інші фінансові інструменти залучення коштів і формують кредитні (грошові) ресурси, з одного боку, та здійснюють рух грошових потоків у процесі кредитування й інвестування суб'єктів господарювання і фізичних осіб, забезпечуючи інтереси власників, кредиторів і держави, - з другого. Кредитні (грошові) ресурси, до складу яких входять: власний, залучений і позичений капітал, складають

статусу, форми власності у разі наявності у них можливостей та правових форм забезпечення своєчасного повернення кредиту та сплати відсотків (комісійних) за користування кредитом. Від того, наскільки ефективно банківська система реалізує функцію перерозподілу капіталу між сферами діяльності та конкретними її учасниками, значним чином залежать темпи соціально-економічного розвитку країни, можливість збільшення кредитних ресурсів та фінансові результати банків.

Треба зазначити, що кредитну діяльність, пов'язану з кредитуванням поточної діяльності суб'єктів господарювання та інвестуванням банки здійснюють за ініціативи позичальників.

Практика свідчить, що обсяги банківських зобов'язань із залучення коштів та кредитів наданих щорічно зростають. Станом на 01.01.2013р. вони склали відповідно 957,9 і 815,3 млрд. грн. [9, с.50] і збільшилися проти обсягів на 01.01.2007р. відповідно у 3,2 і 3,0 рази (табл. 1).

Таблиця 1

#### Зобов'язання банків України і кредити надані за 2007-2013рр.

(станом на 01.01, млрд. грн.)

Показники	Роки							2013р. в % до 2007р.
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Зобов'язання банків	297.8	529.8	806.8	765.1	804.4	898.8	957.9	321.7
Кредити надані	269.3	485.4	792.2	747.5	755.0	825.3	815.3	302.7

(Складено за даними НБУ [9])

спільну ресурсну базу для поточних та інвестиційних потреб суб'єктів господарювання. Спільні грошові ресурси надають можливість банку вільно на економічно вигідній основі перерозподіляти їх за напрямками використання, що надзвичайно важливо в ринкових умовах господарювання.

Відповідно до Закону України "Про банки і банківську діяльність" надання короткострокових і довгострокових кредитів можуть здійснювати всі банки банківської системи суб'єктам господарювання незалежно від їх галузевої приналежності,

Динаміка зобов'язань банків і кредитів наданих (рис.1) характеризує зміни, що відбулися під впливом фінансово-економічної кризи 2008-2010рр.

Дослідженням встановлено, що станом на 01.01.2013р. у загальній величині зобов'язань банків залучені кошти суб'єктів господарювання склали 202,6 млрд. грн. або 21,2% і кошти фізичних осіб 364,0 млрд. грн. або 38,0%, а у величині кредитів наданих – 609,2 млрд. грн. кредити, надані суб'єктам господарювання або 74,7%, і кредити, надані фізичним особам – 161,8 млрд. грн. або 19,8% [9,

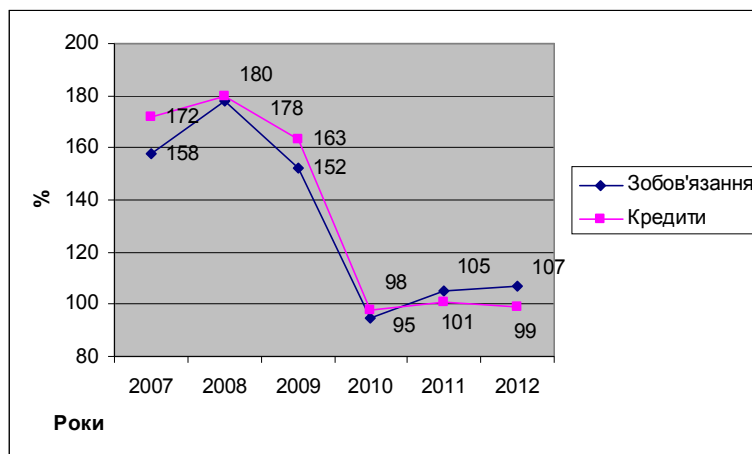


Рис. 1. Динаміка зобов'язань і кредитів наданих банкам України за 2007-2012 рр.

(станом на 01.01 у % до попереднього року)

с. 50]. Наведені цифри свідчать про важливу роль заощаджень в банках коштів фізичних осіб для збільшення кредитних вкладень у реальний сектор економіки.

На наш погляд, варто також звернути увагу на те, що строкові клієнтські кошти за досліджуваний (2007-2012рр.) період збільшилися в 3,2 рази і станом на 01.01.2013р. склали 381,9 млрд. грн. або 67,4% загальної величини клієнтських коштів [9, с. 50], що дає можливість банкам збільшити інвестиції в основні фонди шляхом кредитування.

Роль і місце залучених коштів у формуванні грошових (кредитних) ресурсів за групами банків проглядається на рис.2.

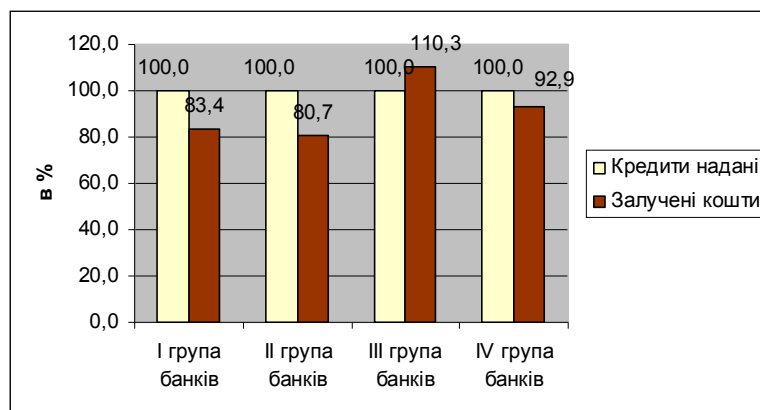
Понад 80% кредитів станом на 01.01.2013р. банками I і II групи надано за рахунок акумульованих коштів юридичних і фізичних осіб. Тільки банки III групи не зуміли сповна використати залучені кошти, а I, II і IV групи банків, крім залучених, використали ще й власні та запозичені кошти (міжбанківські кредити).

ефективність використання кредитного потенціалу банків та забезпечується їх поточна ліквідність. Станом на 01.01.2013р. кошти інших банків у зобов'язаннях банків України склали 213,7 млрд. грн. або 21,7%.

Щорічне збільшення кредитних ресурсів в банках дає їм можливість шляхом кредитування забезпечувати грошовими ресурсами не тільки поточну, а й інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання (рис.3).

За 2007-2012рр. довгострокові кредити, надані банками суб'єктам господарювання, збільшилися з 90,9 до 276,7 млрд. грн. або в 3,0 рази і за величиною значно перевищили банківські вкладення в цінні папери (в 2,9 рази). Це дає підставу стверджувати, що кредитна діяльність банків відіграє важливу роль у ресурсному забезпеченні інвестицій реального сектора економіки.

У той же час, практика свідчить, що кредитні можливості інвестування в економіку використовуються недостатньо. При гострій потребі реаль-



**Рис. 2. Співвідношення залучених коштів до кредитів наданих банками України (Станом на 01.01.2013 р.)**

*Розраховано за даними НБУ [10]*

Треба зазначити, що більше половини коштів юридичних осіб і майже 2/3 коштів фізичних осіб акумульовано в банках I групи. Цьому сприяє широка мережа філій і відділень крупних банків, розміщених практично на всій території України. Ці банки створюють конкуренцію трьом іншим групам банків своїм іміджем, наявним кредитним потенціалом та можливістю маневрувати ціновою політикою. На цю групу банків припадає 68,6% кредитного портфеля.

Для збільшення кредитного потенціалу, а також у зв'язку з необхідністю регулювання банківської ліквідності банки можуть залучати міжбанківські кредити. Купівля-продаж кредитних ресурсів проводиться на договірній основі переважно між банками-партнерами, а також між філіями і відділеннями в системі одного банку. Шляхом міжбанківського перерозподілу вільних коштів підвищується

ного сектора економіки в інвестиційних ресурсах (адже знос основних фондів перевищує 70% [11, с.90] ) реальна участь кредитів банків та інших позик в капітальних інвестиціях 2012 року склала всього 50,1 млрд. грн. або 17,1% загальної їх величини, що навіть менше фактичного приросту строкових зобов'язань юридичних і фізичних осіб за 2012р. на 20,2 млрд. грн. [9].

Водночас проведені нами спостереження показали, що банки в сучасних умовах мають більше проблем з розміщенням кредитних ресурсів ніж з їх залученням. Причинами такого стану, на наш погляд, є:

- по-перше, необґрунтована і нерегульована цінова політика на залучені кошти і надані кредити, при якій ринок кредитних послуг не може бути прогнозованим;



**Рис. 3. Динаміка довгострокових кредитів суб'єктам господарювання та вкладень у цінні папери банків України за 2006-2013рр. (станом на 01.01).**

Складено за даними НБУ [9]

- по-друге, некоректна реклама кредитних послуг, за якою кредити надаються “під 0 відсотків”, а приховано за встановленою комісією вартість кредиту сягає понад 40% річних. Така реклама не сприяє росту довіри позичальника до банку і не захищає інтереси ні банку, ні позичальника, а тягне за собою збитки та проблеми з обох сторін;

- по-третє, при залученні коштів і наданні цільових кредитів банки не завжди задумуються над питанням окупності кредиту для позичальника, тобто над реальним джерелом погашення кредиту і не завжди вимагають економічне обґрунтування доцільності та окупності кредиту. Тому легко доступні кредити частіше всього стають проблемними для обох сторін.

#### **4. Ефективність використання кредитних ресурсів банків**

Відповідно до Господарського кодексу України [12, ст.334] банки – це фінансові установи, важливими функціями яких є залучення у вклади грошових коштів громадян і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах і на власний ризик. Вони несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями. Тому кожен банк, виконуючи вказані функції, повинен дбати про покриття операційних витрат і отримання прибутку, забезпечення ліквідності. Згідно із Законом України “Про банки і банківську діяльність” [13, ст.44] банк зобов'язаний утворити постійно діючий підрозділ з управління ризиками і для забезпечення додаткових заходів з метою управління ризиками, створювати постійно діючі комітети, зокрема: кредитний комітет і комітет з питань управління активами і пасивами.

Однак практика свідчить, що рівень управління кредитними ризиками є ще недостатній. Політика відсоткової маржі та внутрішньобанківські положення про умови надання кредиту не стали запобіжником росту проблемних кредитів і збитковості.

Як наслідок, за даними НБУ прострочена заборгованість за кредитами банків України за 2007-2012рр. зросла з 4,5 млрд. грн. (на 01.01.2007р.) до 72,5 млрд. грн. (на 01.01.2013р.). Замість очікуваних прибутків банки в цілому за 2009-2011рр. отримували збитки і лише за 2012р. загальний прибуток склав 4,9 млрд. грн. При цьому залишився ще непокритий збиток минулих років в сумі 50,9 млрд. грн., який зменшив реальну участь статутного капіталу у формуванні власного капіталу. Водночас не один позичальник має проблеми з погашенням кредиту та сплатою відсотків за ним.

Вище наведене не дає підстав говорити про високу ефективність кредитних вкладень у реальний сектор економіки.

Очевидним є факт, що банки другого рівня ще не всі належним чином готові самостійно здійснювати виважену кредитну політику щодо формування і використання кредитних грошових ресурсів. Тому, на наш погляд, у ситуації, що склалася, Національному банку України варто:

- підвищити регулятивний вплив у питаннях цінової політики банків, встановити адміністративну відповідальність за рекламне свавілля дешевих кредитів з підтекстом належно необумовленої комісії;

- розробити і довести до банків другого рівня Методичні рекомендації щодо розробки внутрішньобанківських положень про надання короткострокових і довгострокових кредитів суб'єктам господарювання та іпотечних кредитів фізичним особам з



врахуванням основних принципів банківського кредитування;

- встановити нормативи мінімально необхідного співвідношення вартості застави (майна, гарантій) до наданого кредиту та передбачити відповідальність позичальника за незбереження або неналежне збереження заставного майна з тим, щоб унеможливити непогашення кредиту.

Важливо також, щоб особи, зайняті кредитною діяльністю, мали фахову підготовку, періодично проходили атестацію та підвищення рівня кваліфікації, були обізнані зі змінами і доповненнями до чинного законодавства та нормативно-правових актів, що регулюють кредитні операції, новітніми технологіями їх проведення, а також із запобіжними заходами мінімізації кредитного ризику.

На наш погляд, кредитна політика банками повинна проводитися в руслі загальнодержавної політики соціально-економічного розвитку країни, щоб надані кредити на поточні потреби та інвестиційні цілі реального сектора економіки були окупними суб'єктам господарювання. При виваженому підході банків до залучення у вклади грошових коштів громадян і юридичних осіб та до кредитних вкладень у реальний сектор економіки не повинно бути проблем з їх ефективністю ні для банків, ні для позичальників.

## 5. Висновки

Залучення у вклади грошових коштів у юридичних та фізичних осіб і надання кредитів суб'єктам господарювання для фінансування споживчих та інвестиційних цілей в сучасних умовах є основною економічною функцією банків. Вона пов'язана з мобілізацією і перерозподілом капіталу між сферами діяльності та конкретними її учасниками. Від того, наскільки ефективно реалізує банківська система цю важливу функцію перерозподілу капіталу, значним чином залежать темпи соціально-економічного розвитку країни та фінансова стійкість банківського сектора економіки.

На наш погляд, особливу увагу необхідно приділити інвестиціям в реальний сектор економіки. Щоб зняти проблеми з розміщенням кредитних ресурсів, банкам треба проводити виважену цінову політику, забезпечити диференційований підхід до формування відсоткових ставок за короткостроковими і довгостроковими кредитами, враховуючи більш тривалу окупність останніх. При гострому дефіциті інвестиційних ресурсів зниження відсоткових ставок за довгостроковими кредитами, їх окупність і доступність суб'єктам господарювання буде сприяти прискоренню процесу модернізації економіки, забезпеченню конкурентоспроможності та ефективності функціонування підприємств реаль-

ного сектора економіки, зменшенню зовнішніх заборгованостей і значно розширить коло потенційних позичальників банків.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Роуз П. С. Банковский менеджмент / П. С. Роуз // М.: Дело Лтд, 1995. – 768с.
2. Луців Б. Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій / Б. Л. Луців // Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2001. – 320 с.
3. Воробйова О. І. Основи формування і використання кредитно-інвестиційного потенціалу банків України / О. І. Воробйова // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №20. – С.3-6.
4. Воробйова О. І. Основні напрями вдосконалення кредитно-інвестиційної діяльності банків України / О. І. Воробйова // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – №3. – С.7-11.
5. Гуцал І. Участь банків у забезпеченні регіональної інноваційно-інвестиційної стратегії / І. Гуцал // Управлінські інновації. – 2012. - №1. – С.108-112.
6. Галько О. Р. Джерела формування інвестиційних ресурсів банками України / О. Р. Галько // Вісник університету банківської справи НБУ. – 2010. - №2. – С.65-70.
7. Ляхова Е. А. Кредитно-інвестиційний портфель банків та його вплив на фінансування інвестиційних проектів в Україні / Е. А. Ляхова, Т. П. Шокало // Економічний часопис ХХІ, 2011. – №5-6. – С. 58-61.
8. Милуков А. И. Финансово-кредитный механизм развития регионов / А. И. Милуков. – М.: Деньги и кредит. – 2011. – №10. – С.6-9.
9. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2013 року: / Вісник Національного банку України// Науково-практичний журнал. – К.: НБУ, 2013. - №2 (204). – С.50.
10. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2013 року (у розрізі банків) / Вісник Національного банку України// Науково-практичний журнал. – К.: НБУ, 2013. - №3 (205). – С.50-67.
11. Ступінь зносу основних засобів за регіонами: Статистичний щорічник України за 2012р./ Державна служба статистики України. – К. – 2013. – С. 90.
12. Господарський кодекс України: Чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 11 квітня 2011р.: (офіц. текст). – К.: Паливода А. В., 2011. – 192с. – (Кодекси України).
13. Україна. Закон. Про банки і банківську діяльність від 07.12.2000р. №2121-III (зі змінами та доповненнями до нього) – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

## МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ

*Анотація.* Досліджено економічну сутність власного капіталу банку та механізм його формування. Проаналізовано склад і структуру власного капіталу банків та наведено шляхи підвищення рівня капіталізації банківської системи України.

**Ключові слова:** власний капітал банку, власні ресурси, статутний капітал, прибуток, капіталізація

Samura Yu.

## MECHANISM OF BANK CAPITAL FORMATION

*Summary.* The economic essence of bank capital and the mechanism of its formation are studied. The composition and structure of banks' capital are analyzed and the ways to improve the level of capitalization of Ukraine's banking system are presented.

**Keywords:** bank capital, own resources, authorized capital, profit, capitalization

### 1. Вступ

На сучасному етапі трансформації національної економіки формування банківської системи є вихідним елементом процесу утворення основних елементів ринкової інфраструктури, оскільки саме банки є рушійним механізмом економічних перетворень і саме вони формують рух та перерозподіл фінансових ресурсів суспільства. За наслідками фінансово-економічної кризи вітчизняна банківська система відчула її негативний вплив і гостро поставила проблему підвищення капіталізації банків.

Питання нарощення обсягів банківського капіталу країни в міру зростання її економічного потенціалу завжди було і є актуальним для ринкової економіки. Не є винятком у світі даного питання й банківська система України. Головним завданням для вітчизняної банківської системи на найближчі роки є забезпечення капіталу банків на рівні, адекватному потребам відновлювальної інтенсивно зростаючої економіки. Дієвим механізмом успішного виконання поставленого завдання має стати будова ринкової моделі адекватного збільшення капіталу банківського сектора за умови вдосконалення існуючих правових умов діяльності і бізнесу, послаблення адміністративного тиску та примусових заходів. Очевидним є те, що саме достатній обсяг капіталізації забезпечує економічну самостійність, фінансову стійкість, активну та прибуткову діяльність на ринку фінансових послуг як кожного банку зокрема, так і банківської системи країни загалом.

Метою статті є висвітлення проблем функціонування банківської системи в посткризовий період та формування пропозицій щодо впровадження сучасних інструментів формування капіталу банків України.

### 2. Аналіз основних літературних джерел

Дослідженню проблем функціонування банківської системи, зокрема пов'язаних з формуванням власного капіталу банків присвячено праці Алексєєнка М. Д., Кириченка О. А., Кисельова В. В.,

Примостки Л. О., Реверчука С. К., Роуза П., Швець Н. Р. та ін. Переважна більшість робіт науковців зорієнтована на дослідження питань сутності та ролі власного капіталу в забезпеченні високого рівня капіталізації банків і банківської системи в цілому. Значно менше уваги приділяється вивченню проблем механізму формування власного капіталу.

Незважаючи на те, що дослідження власного капіталу як фундаментальної економічної категорії, сьогодні здійснюється досить часто, проте недостатньо вивченою залишається проблема взаємозв'язку власного капіталу банку з джерелами його формування, а також аналізу структури капіталу, його оптимальної величини в процесі зміни в часі. Даний факт пояснюється тим, що дуже часто основною метою власників є задоволення поточних потреб, швидке отримання прибутку на інвестований капітал, а не стратегічні завдання розвитку та розширеного відтворення капіталу. Крім того, власники та менеджери більше орієнтовані на вивчення окремих видів джерел формування пасивів банку, ніж усїєї сукупності його діяльності та необхідності цілеспрямованого формування структури саме власного капіталу.

### 3. Теоретичний коментар

Розробку теоретичних основ механізму формування власного капіталу банку слід розпочинати з визначення понять власного капіталу банківської установи, бо об'єктом дослідження даної статті є один із складових вищезазначеної категорії.

Так, Л. О. Примостка розглядає власний капітал банку як власні кошти засновників або акціонерів банку, внесені ними на свій ризик для одержання доходів [8, с. 41]. Кисельов В. В. визначає капітал банку як кошти, внесені власниками банків та в основному ті, що складаються з статутного та інших фондів, резервів та нерозподіленого прибутку [6, с. 99].

Словник банківських термінів Розенберга Д. трактує поняття власний капіталу у банківській

сфері як довгострокову заборгованість плюс акціонерний капітал власників [10, с. 47].

Досить поширена точка зору на власний капітал як величину, що визначається шляхом розрахунку: «Капітал банків — чисті активи банку, які дорівнюють різниці між сумою активів і пасивів» [7, с. 58]. В економічній енциклопедії власний капітал трактується як капітал, вкладений власником банку, який є різницею між сукупними активами банку та його зобов'язаннями [5, с. 721]. У даних визначеннях чітко простежується бухгалтерський підхід до визначення поняття капіталу банку, причому не всього, а лише його частини — власного капіталу.

У нормативних документах поняття «власні кошти» та «капітал банку» вживаються як тотожні. Зокрема, вітчизняне законодавство визначає сутність банківського капіталу як залишкову вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань. При цьому подається поділ банківського капіталу на основний та додатковий, згідно із встановленими нормативними актами Національного банку України [2]. Отже, робимо висновок, що українське законодавство трактує поняття капіталу банку лише як власний банківський капітал (табл. 1).

- резервний капітал;
- емісійні різниці;
- загальні резерви, що створюються під невизначений ризик під час проведення банківської діяльності;
- інші фонди банку;
- резерви під стандартну заборгованість інших банків;
- резерви під стандартну заборгованість клієнтів за активними операціями банків;
- результат переоцінки основних засобів;
- результат поточного року (прибуток);
- субординований борг, що враховується до капіталу (субординований капітал);
- нерозподілений прибуток минулих років;
- прибуток звітного року, що очікує затвердження.

Слід відмітити, що джерела формування власних ресурсів в різних банках може дещо відрізнятися. Це пов'язано з низкою чинників, і в тому числі з особливостями діяльності банків, строками їх діяльності, відмінностями в величині їх статутного капіталу, характером використання банком отриманих прибутків, їх спеціалізацією.

Серед елементів власних ресурсів можна виділити такі джерела формування, які схильні до час-

Таблиця 1

**Різні підходи до складу джерел формування капіталу комерційного банку**

Автор	Інструкція про порядок регулювання діяльності банків[2]	Алексєєнко М.Д. [3, с. 35-36]	Кириченко О.А. [4, с. 633-634]	Примостка Л.О. [8, с. 81-84]	Ревчук С.К. [9, с. 15-33]	Роуз П. [11, с. 449-451]	Швель Н.Р. [12, с. 56-57]
Склад джерел капіталу банку							
Власний капітал		X		X	X	X	X
Власні ресурси, як внутрішні джерела формування власного капіталу			X			X	
Основний та додатковий капітал, як джерело формування капіталу банку	X			X	X		
-статутний (акціонерний) капітал, -резервний капітал, -нерозподілений прибуток, -інші фонди	X	X		X	X	X	X

Джерело: [2; 3; 4; 8; 9; 11; 12]

Таким чином, власний капітал банку правомірно розглядати як розрахункову величину, що офіційно відображають комерційні банки при підготовці фінансової звітності відповідно до нормативних вимог регулюючих органів та як суму спеціально створених фондів та резервів, які відповідають таким принципам: стабільності, субординації у відношенні до прав кредиторів, відсутності фіксованих нарахувань доходів.

Розглянуті вище поняття власного капіталу економісти ототожнюють з власними ресурсами, що не зовсім коректно. Для обґрунтування цього, потрібно дослідити структуру власних ресурсів банку.

Розглянемо структуру власних ресурсів банку за такими елементами:

- фактично сплачений зареєстрований статутний капітал;

тих коливань їх величини, наприклад, субординований борг. Також виділяються «капітальні» елементи власних ресурсів, які змінюються досить рідко, наприклад, статутний капітал.

Економічне призначення різних джерел формування власного капіталу відрізняється один від одного. Так, порівнюючи статутний капітал з субординованим капіталом, можна відзначити, що перший є основною, обов'язковою умовою існування банку, забезпечує стабільність банку і не зменшується в процесі функціонування банку, то другий – створюється в міру необхідності саме з ціллю витрачання, і витрачаються на поточну діяльність банку, як правило, і який зменшується щороку на 20 %.

На рис. 1. згруповані елементи власних ресурсів банку за ознакою стабільності і надійності.

Власні ресурси	Стабільні елементи	Статутний капітал Резервний капітал Емісійні різниці Загальні резерви, що створюються під невизначений ризик під час проведення банківської діяльності Резерви під стандартну заборгованість інших банків Резерви під стандартну заборгованість клієнтів за активними операціями банків Нерозподілений прибуток минулих років Результат переоцінки основних засобів; Результат поточного року (прибуток)
		Інші фонди Субординований капітал

**Рис. 1. Структура власних ресурсів банку за складом елементів**

*Джерело: [2; 4; 8; 9; 11; 12]*

З рис.1. видно, що в структурі власних ресурсів банку виділяється група найбільш стабільних елементів: статутний капітал, резервний капітал, частина резервів, нерозподілений прибуток та ін. Ці елементи становлять власний капітал банку, тому що вони найбільш стабільні, мало рухливі в процесі діяльності банку, мають продуктивний характер.

Таким чином, поняття «власні ресурси» та «власний капітал» різні.

Власні ресурси банку – це більш загальне поняття, яке включає в себе всі пасиви, які належать банку і які сформовані в процесі діяльності банку: статутний, резервний капітал та інші фонди банку, всі резерви, а також нерозподілений прибуток і прибуток минулого року [9, с. 633].

Власний капітал – це більш вузьке поняття, і включає в себе лиш ті елементи власних ресурсів, які характеризуються стабільністю і продуктивністю, і які забезпечують стійкість та ефективність роботи банку.

Будучи стабільною частиною власних ресурсів, власний капітал виконує властиві йому функції комерційну та захисну. В процесі діяльності банку власний капітал не витрачається, а тільки збільшується. В іншому випадку, втрачається його основна суть – самозростання, і він стає елементом «споживання» [5, с. 56].

Джерелами формування власного капіталу банку є: статутний капітал (акціонерний капітал); емісійний дохід; резервний капітал; фонд нагромадження; частина фондів спеціального призначення, використання яких не зменшує величину майна банку; частина резервів загального характеру на покриття можливих втрат за активними операціями, і резервів на покриття можливих втрат за іншими активами; резерв на покриття можливих втрат від зменшення вартості акцій асоційованих та дочірніх компаній; нерозподілений прибуток; приріст вартості майна при переоцінці, вартість безкоштовно отриманого майна.

#### **4. Емпіричні результати**

Аналіз груп банків щодо їх частки у володінні власним капіталом за період 2009-2013 рр. показує, що у структурі власного капіталу усіх груп банків найбільшу частку займає статутний капітал (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать, що у всіх чотирьох групах відбулося зростання власного капіталу. Проте лише у I та II групі банків розмір власного капіталу перевищує розмір статутного капіталу станом на 01.01.2013 р., а по III та IV групі банків статутний капітал перевищував власний капітал.

Тому перед банками стоїть важливе завдання – нарощення статутного капіталу як найбільш важливої складової банківського капіталу, оскільки його зростання значно збільшує банківські резерви. У зв'язку з необхідністю подальшого зростання капіталізації та стійкості вітчизняної банківської НБУ підвищив вимоги до мінімального розміру статутного капіталу банків з 75 млн. грн. до 120 млн. грн. Варто відмітити, що нарощування статутного капіталу не потребують лише банки I та II групи, тоді як один банк III групи (Сітібанк) потребує збільшення статутного капіталу. Щодо IV групи банків, то додаткового нарощування статутного капіталу потребують 41 банки із 115 банків у даній групі. Таким чином, 25 % банків із загальної кількості банків потребують нарощення капіталу.

Проведений нами аналіз свідчить, що на сьогодні малі банки гостро потребують нарощення капіталу. Звісно, набагато більше можливостей у залученні додаткових фінансових ресурсів для формування капіталу мають найбільші та великі банківські установи, тоді як можливості у залученні фінансових ресурсів у малих та середніх банків досить обмежені.

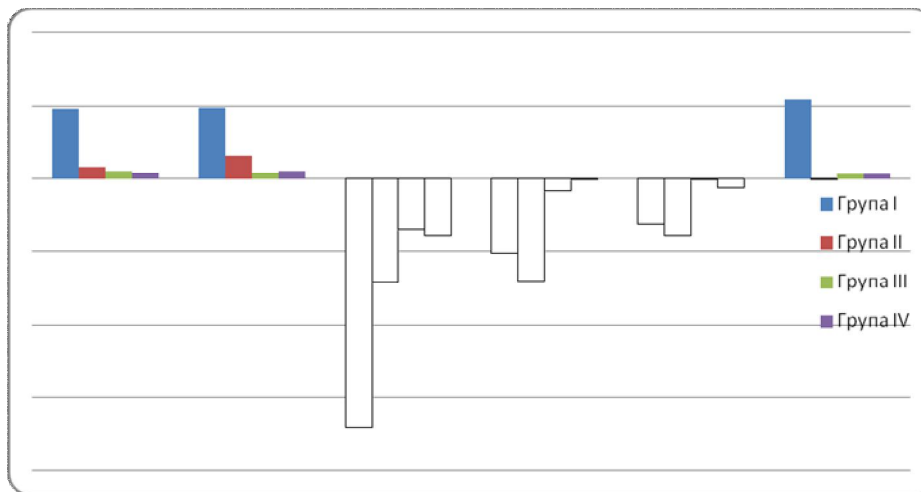
Окрім статутного капіталу, вагомою складовою капіталу є прибуток, який є також одним із важливих джерел нарощення банківського капіталу (рис. 2).

Таблиця 2

## Склад та структура власного капіталу банків України за 2009-2012 рр., млн. грн.

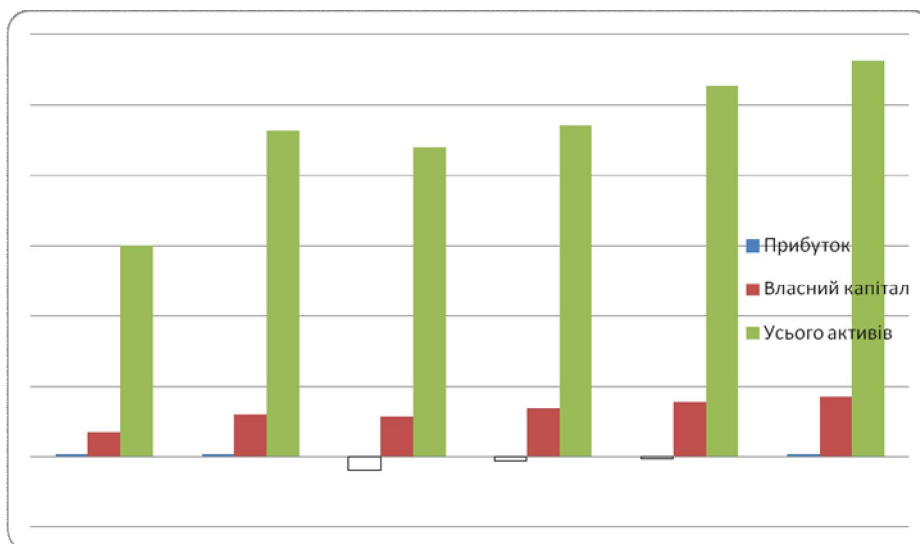
Назва статей	Група I				Група II				Група III				Група IV			
	01.01. 2010р.	01.01. 2011р.	01.01. 2012р.	01.01. 2013р.	01.01. 2010р.	01.01. 2011р.	01.01. 2012р.	01.01. 2013р.	01.01. 2010р.	01.01. 2011р.	01.01. 2012р.	01.01. 2013р.	01.01. 2010р.	01.01. 2011р.	01.01. 2012р.	01.01. 2013р.
Статутний капітал	75805	87097	99494	93832	2311	2386	40336	41865	10777	10685	10022	17284	14049	15445	22501	23259
Резерви, кваліфіковані дивіденди та інші фонди	10475	7984	6939	13747	2311	2386	1811	2498	1301	1195	1091	909	1626	1447	2149	2429
Резерви переоцінки цінних паперів	7724	8582	246	9375	1113	1158	-102	1198	1173	1172	-51	944	1134	1190	-22	1234
Прибуток/збиток минулих років	680	-13 076	-17 654	-	-366	-11 043	-19 083	-	71	-3 892	-2 146	-	-851	-3 924	-4 974	-
Прибуток/збиток поточного року	-17 033	-5 094	-3 090	-19234	-7 057	-6 993	-3 887	-18984	-3 478	-851	-83	-8553	-3 924	-88	-650	-4177
Інший власний капітал	3733	5994	6013	6665	943	2296	3068	4640	253	66	109	882	64	44	108	383
Усього власного капіталу	81384	91487	101 792	104385	15501	20433	23150	31217	10096	8375	9825	11466	13227	17430	20528	23128

Джерело: [13]



**Рис. 2. Динаміка прибутку банківської системи України в розрізі груп банків у 2007-2012 рр., млн. грн.**

*Джерело: [13]*



**Рис. 3. Динаміка прибутку, власного капіталу та активів банківської системи України за 2007-2012 рр., млн. грн.**

*Джерело: [10, с. 64]*

Зазначимо, що хоча по IV групі банків прибуток зріс за 2007-2008 рр. на 125 млн. грн. і становив за 2008 р. 510 млн. грн., це суттєво не відобразилося на збільшенні капіталу банків даної групи. Капітал банків IV групи зріс лише у 1,5 рази, або на 4651 млн. грн. Така ж ситуація спостерігалася і по всій банківській системі (рис. 3).

Варто відмітити, що у докризовий період, до середини 2008 р. прибутковість банківських установ зростала, то в 2009 р. банківська система України завершила зі збитками, які становили 31,492 млрд. грн., що було зумовлено впливом фінансової кризи в країні, що торкнулася і банківської системи. За підсумками 2010 р., найбільш збитковими виявилися банки I та II груп, на які припадало 12,087 млрд. грн. збитків (або 93 % від загального розміру збитків), а збитки банків III та IV групи становили

0, 851 млрд. грн. та 0, 088 млрд. грн. (або 6,5% та 0,7% відповідно) від їх загального розміру.

Варто відзначити, за результатами 2012 р. прибутковими були банки I та IV групи: по банках I групи прибуток становив 5461,4 млн. грн. проти збитку 3089,9 млн. грн. у 2011 р.; по банках II групи збиток становив 51,13 млн. грн. проти збитку в 3886,3 млн. грн. за 2011 р.; по банках III групи збиток становив 837,7 млн. грн. (переважно за рахунок банку «Таврика», збиток якого за 2012 рік склав 1,09 млрд. грн.) проти збитку в 82,5 млн. грн. за 2011 р. Банки IV групи за результатами 2012 р. отримали прибуток 326,3 млн. грн. проти збитку в 648,8 млн. грн. за 2011 р. [5, с. 58].

Все це підтверджує той факт, що на величину капіталу впливає не лише прибуток. Тому необхідно шукати нові шляхи поповнення капіталу. Так,

малі та середні банки збільшують свій капітал за рахунок зовнішніх джерел, таких, як внески до незареєстрованого статутного капіталу, залучення коштів на умовах субординованого боргу та інших. Проте сьогодні зовнішні джерела капіталізації є досить незначними. По-перше, більшість власників банків бояться втратити контроль над комерційним банком у випадку залучення нових акціонерів. По-друге, через випадки частих невиконань власникам акцій банку дивідендів, а також стягнення податку з них продаж акцій банку фізичним особам став неприбутковим і не цікавим для майбутніх акціонерів. По-третє, невеликою залишається величина іноземних інвестицій як джерело поповнення капіталу банків.

### 5. Висновки

Криза банківської системи довела, що в умовах нестабільної української економіки розмір банку або величина його активів не є безумовною гарантією його надійності та стабільності. Для нормального функціонування банківської системи та її поступового розвитку банки повинні володіти значно більшим капіталом. Накопичення та формування капіталу банками набуває для них більшого значення, про що свідчать процеси концентрації капіталу в банківському секторі та перетікання фінансового капіталу з реального в банківський сектор.

За таких умов доцільно більш детально, з метою подальших наукових досліджень, розглянути взаємозв'язок розміру та структури капіталу з фінансовою стабільністю банків.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна. Закон. Про банки і банківську діяльність від 07.12.2000 року № 2121 – III (зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 2001. - № 5. – С. 30.

2. Україна. Національний банк. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків України: затв. Постановою правління НБУ від 28.08.2001 року № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

3. Алексеєнко М. Д. Капітал банку : питання теорії і практики: монографія / М. Д. Алексеєнко. – К. : КНЕУ. – 2002. – 276 с.

4. Банківський менеджмент : підручник / [за ред. О. А. Кириченка, В. І. Міщенка]. – К. : Знання, 2005. – 831 с.

5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т 1 / [редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.

6. Кисельов В. В. Управление банковским капиталом (теория и практика) / В. В. Кисельов. – М. : Экономика, 1997. – 256 с.

7. Міщенко С. Сутність економічного капіталу та його роль у забезпеченні фінансової стійкості банку / С. Міщенко // Банківська справа. – 2008. – №1. – С. 58-64.

8. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.

9. Реверчук С. К. Банківський капітал: історія, теорія, досвід / [за ред. д-ра екон. наук, проф. С. К. Реверчука]. – Львів, ЛНУ ім. Іван Франка, 2004. – 276с.

10. Розенберг Д. Словарь банковских терминов: / Д. Розенберг; [пер.с англ.] – М.: ИНФРА-М, 1997. –VII, 360с.

11. Роуз П. С. Банковский менеджмент: Предоставление финансовых услуг / П. С. Роуз; [пер. с англ.]. – М. : Дело ЛТД, 1995. – 768 с.

12. Швець Н. Р. Аналіз та оцінка ресурсів банку: монографія / Н. Р. Швець. – Чернівці: Рута, 2006. – 168 с.

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

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ ТА ПОСЛУГ

*Анотація.* У статті досліджено теоретичні основи понять “банківський продукт” і “банківська послуга”. Проведено всебічне наукове обґрунтування сутності ринку банківських продуктів та послуг, визначено його особливості.

**Ключові слова:** Банківський продукт, банківська послуга, ринок банківських продуктів та послуг, банківська система

Ugnivenko R.

## THEORETICAL ASPECTS OF THE ESSENCE OF BANK PRODUCT AND SERVICES MARKET

*Summary.* This article studies the theoretical basics of such notions as the “bank product” and “bank services”. The profound scientific reasoning of the essence of bank product and services market is carried out; its special features are defined.

**Keywords:** Bank product, bank services, bank product and services market, bank system

### 1. Вступ

Важливою та невід’ємною складовою сучасної ринкової економіки є ринок банківських продуктів та послуг, оскільки процес економічного зростання країни залежить від динамічного розвитку та модернізації цього ринку. Необхідність дослідження суті ринку банківських продуктів і послуг полягає в пошуку науково-практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності окремого банку та банківської системи в цілому.

Варто зазначити, що сучасні банки виступають в ролі основних посередників у перерозподілі капіталів, грошових коштів та є головною складовою процесу економічного зростання економіки країни. Умови зростаючої конкуренції в банківському секторі диктують необхідність в розробці нових та гнучких фінансових стратегій, розвитку нових сегментів ринку банківських продуктів та послуг, пошук нових послуг та методів обслуговування, забезпечення зростання попиту на вже існуючі та нові банківські послуги, а також створення нових банківських продуктів та успішне їх впровадження на ринок.

Визначенням сутності банківських продуктів та послуг, проблематикою розвитку та функціонування ринку банківських продуктів та послуг сьогодні займаються багато вчених та економістів, проте ці питання не є повністю вивченими сучасними науковцями, адже цей ринок в кожній країні світу має свої особливості існування. В науковому середовищі популярність здобули праці таких зарубіжних та вітчизняних економістів серед яких: Армстронг Г., Брегеда О. А., Брю С. Л., Головач А. В., Дзюблюк О. В., Діденко І.С., Котлер Ф., Лаврушина О. І., Люзняк М. Е., Лютий І. О., Макконнелл К. Р., Мороз А. М., Нікітін А.В., Павленко Р. В., Перехо-

жев В. А., Романенко Л. Ф., Ткачук В. О., Ходаківська В.П. та інші.

### 2. Аналіз понять “банківський продукт” та “банківська послуга”

В різноманітних економічних джерелах інформації існують різні тлумачення банківського продукту, під яким розуміється банківська послуга або операція, яку провела банківська установа, проте існують й інші погляди на банківські продукти та послуги.

Так, Павленко Р. В. стверджує, що банківський продукт, як основа банківської послуги, може відіграти роль ключового аспекту для соціально-економічного розвитку регіону (в якому він запроваджується), основу при визначенні допустимого рівня ризику та фундаментальне для побудови взаємовигідних відносин з цільовою аудиторією. Потрібно врахувати, що запровадження нових банківських продуктів, адаптованих під специфіку економіки різних регіонів країни дозволить створити більш сприятливі умови для співпраці банківської установи з його клієнтами [12].

В. М. Кочетков та А. В. Нікітін пропонують наступне визначення банківського продукту – це здійснення комерційним банком певних дій в інтересах клієнтів [8, с.66]. Проте варто зазначити, що цей термін має досить широке значення, адже він має відношення як і до банківської операції, так і до банківської послуги.

Л. Ф. Романенко зазначає, що банківський продукт – це однорідні послуги, надані клієнтам на ринку банківських послуг і об’єднані за певними ознаками [14].

В. В. Кисельов під банківським продуктом розуміє будь-яку банківську послугу або операцію, яку здійснив банк [8, с.66].



На думку М. Е. Люзьяк, Н. О. Стефанчук банківський продукт – це невід’ємна складова діяльності банків, основним завданням якої є задоволення потреб потенційних та реальних клієнтів, а також надання можливості банкам забезпечити максимальні доходи через реалізацію таких продуктів на ринку [8, с. 67].

Ткачук В.О. вважає, що банківський продукт виступає результатом діяльності комерційного банку на фінансовому ринку, що виражається у формі створених грошей та послуг, які надаються клієнтам за певну плату, а також певних дій, котрі спрямовані на підвищення ефективності і вдосконалення роботи банку [17, с.92].

Лаврушина О. І. зазначає, що банківський продукт – це конкретний спосіб, яким банк надає або готовий надавати ту чи іншу послугу яка необхідна його клієнтові, тобто впорядкований, внутрішньо погоджений і, як правило, документально оформлений комплекс взаємозалежних організаційних, фінансових, юридичних та інших дій, що становлять цілісний регламент взаємодії співробітників банку щодо кожного його клієнта, єдиного й завершеного технологію клієнтського обслуговування [7, с. 210].

Перехожев В. А. під банківським продуктом розуміє те, що клієнт насправді набуває у банку [13, с.30]. Тут варто зазначити, що таке пояснення банківського продукту є більш конкретним. Так, наприклад, кредитування як банківська послуга знаходить своє відображення у певних його продуктах, таких як: овердрафт, кредитна лінія, іпотечний кредит та інші.

О. В. Дзюблюк стверджував, що головним банківським продуктом комерційного банку є різноманітні послуги у вигляді надання довірчих, консалтингових, юридичних та трастових послуг, кредитів, розрахунково-касового обслуговування, управління майном та цінностями, надання поручительств і гарантій та багато інших [3, с.574].

У вітчизняній монографічній і учбово-методичній літературі є різні тлумачення відносно поняття "банківська послуга". Так, деякі сучасні вчені серед яких: Романенко Л. Ф., Брегеда О. А. та Телінгер М. Ю. стверджують, що надання банківських послуг здійснюється завдяки виконанню певних операцій. Так, наприклад, послуга надання клієнтові кредиту включає такі операції: вивчення фінансового стану позичальника, прогнозування його платоспроможності, оформлення кредитних зобов'язань [14].

На думку Є. Ф. Жукова банківська послуга – це банківські операції з обслуговування клієнтів [5, с.68]. Таке пояснення банківської послуги суттєво зменшує її роль та зводить її як до наслідку діяльності банку.

Ходаківська В. П. розглядаючи банківську послугу зазначає сукупність різноманітних форм мобілізації й використання фондів фінансових ресурсів для здійснення кредитних, інвестиційних, вкладних та інших операцій, для фінансового забезпечення процесу виробництва, виконання робіт і надання послуг, які здійснюються на платній основі та мають відмінні риси свого функціонування [19].

Закордонний економіст Телінгер М. Ю. розглядає банківську послугу як основну складову, яка здатна забезпечити постійно зростаючу частину ресурсів комерційних банків, що базується на отриманні винагороди від всієї різноманітності послуг, які банк може запропонувати своєму клієнтові, починаючи від приймання вкладів та надання кредитів, котрі є основою банківської діяльності, закінчуючи новоствореними послугами [16, с.234].

За визначенням Дзюблюка О. В., банківська послуга – це кінцевий результат діяльності банку, спрямований на оптимальне забезпечення потреб клієнтів й отримання прибутку банком. Фактично банківська послуга є формою вираження взаємин між клієнтом і банком, представленою комплексом банківських операцій. Іншими словами, власне послуги – це кінцевий результат, тоді як операції – це свого роду виробничий процес [3, с.574].

Брегеда О. А. зазначає, що банківська послуга виступає набором упорядкованих дій банку, які безпосередньо не є пов'язаними із формуванням та використанням ресурсів банку і не несуть ризику їх втрати [1, с.5].

Ткачук В. О. банківську послугу характеризує як форму задоволення потреб клієнта, а з погляду організації банківської діяльності як певний порядок взаємопов'язаних організаційних, інформаційних, фінансових та юридичних заходів, прив'язаних до місця та часу виконання і об'єднаних в єдину технологію [17, с.25-26]. За надання банківської послуги клієнтові банк отримує комісію (плату) за її проведення.

Російський економіст Перехожев В. А. стверджував, що банківська послуга – це діяльність банку, спрямована на задоволення потреб клієнтів у зростанні та отриманні додаткових ресурсів, проведенні розрахунків, зберіганні та інформаційному забезпеченні [13,с.30]. Проте, таке розуміння банківської послуги є досить абстрактним і неточним.

На думку Лаврушиної О. І. банківська послуга – це результат банківської операції, тобто підсумок або корисний ефект банківської операції (цілеспрямованої трудової діяльності співробітників банку), який полягає у задоволенні заявленої клієнтом потреби (в кредиті, в розрахунково-касовому обслуговуванні, в гарантіях, у покупці / продажу цінних паперів, іноземної валюти і т.д.) [7, с.212].

Діденко І.С. зазначав, що банківська послуга – це кінцевий результат діяльності банку, спрямований на оптимальне забезпечення потреб клієнтів й отримання прибутку. Фактично банківська послуга є формою вираження взаємин між клієнтом і банком, представленою комплексом банківських операцій [5].

Дзюблюк О. В. наводить суттєві ознаки банківської послуги:

- абстрактність та відсутність її матеріального вираження;
- набуття візуального відображення із допомогою договірних взаємовідносин;
- зв'язок із різноманітними формами та проявами грошових коштів (готівкових та безготівкових, гроші різних суб'єктів господарювання платіжно-

розрахункових документів та інше), наприклад управління їх переміщенням;

- зв'язок із переміщенням фінансової інформації;

- зв'язок із переміщенням грошових коштів з одного рахунку на інший, а також утворення грошових фондів;

- операція продажу-купівлі банківських послуг здійснюється протягом відповідного проміжку часу (кількох годин чи одного банківського дня) [3, с. 576].

Підсумувавши вищезазначені твердження потрібно зазначити, що банківська послуга – це технологічно-взаємозв'язаний комплекс банківських операцій, котрі проводяться банком за дорученням клієнта та направлені на задоволення всіх потреб клієнта в банківському обслуговуванні, а банківський продукт – це продукція у формі: депозитів та ощадних рахунків, поточних клієнтських рахунків, кредитів, наприклад іпотечне кредитування, автокредит, овердрафт, кредитна лінія тощо. Також до банківських продуктів належать карткові рахунки, адже сучасні платіжні карти стали для банку одним з інструментів дистанційного обслуговування клієнтської бази, бо з їх допомогою клієнт банку здатний виконати будь-яку операцію на своєму рахунку.

### **3. Дослідження сутності ринку банківських продуктів і послуг**

Банки пропонуючи банківські продукти та послуги стають учасниками ринку банківських продуктів та послуг, в результаті чого створюється попит і пропозиція, а також формуються ціни на них, що робить банківські продукти та послуги невід'ємними елементами такого ринку.

Варто зазначити, що функціонування банківської системи держави суттєво залежить від того яким буде ринок банківських продуктів та послуг. Тому багато науковців по-різному розглядають поняття та сутність ринку, проте ця категорія потребує подальшого дослідження, оскільки немає однозначного тлумачення ринку банківських продуктів і послуг.

Шморгун Л. Г. зазначив, що ринок — це найбільш поширена категорія в економічній теорії, і часто сприймається як усім відоме, таке, що не потребує будь-яких пояснень. Але насправді є багато тлумачень ринку як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі, тому що в міру розвитку виробництва й обміну це поняття збагачувалося і змінювалося [21].

Слід зазначити, що багато економістів на сьогоднішній день стверджують, що ринок банківських продуктів і послуг – це будь-яка організована та впорядкована структура, котра здатна створити нормальну взаємодію продавців і покупців у ній. Так, Макконнелл К. Р., Брю С. Л. під поняттям «ринку» розуміють певний інститут або механізм, що зводить разом продавців (котрі формують пропозицію) окремих товарів і послуг та покупців (котрі формують попит) цієї продукції [8, с. 621]. Це – вузьке тлумачення по відношенню до категорії "ринку банківських продуктів і послуг".

В сучасному світі ринок банківських продуктів та послуг трактують як абстракцію, тобто тут мається на увазі згрупування споживачів за певними ознаками за їх географічним положенням, або потребами, що створюють попит на ньому [24, с.282].

Сутнісними ознаками ринку банківських продуктів та послуг є:

- доступність для будь-якого споживача (фізичної чи юридичної особи) всіх банківських послуг, представлених на ринку;

- необмежена кількість конкуруючих між собою банківських установ, абсолютно вільний вхід на ринок та вихід з нього;

- повна поінформованість учасників банківського ринку щодо пропозиції, попиту, цін на ньому;

- свобода реалізації банківських продуктів та послуг, їхнього вибору клієнтом банку та прийняття рішень щодо форми їх оплати;

- врахування всіх бажань клієнта та надання саме тих послуг які б задовольнили всі його потреби в банківському обслуговуванні.

Ринок банківських продуктів і послуг є однією із важливих і невід'ємних складових сучасної ринкової економіки. Тому сьогодні зростає інтерес до різних аспектів діяльності банків. Банки поступово перетворилися у основних посередників у перерозподілі капіталів, у забезпеченні безперервності процесу економічного відтворення. Умови зростаючої конкуренції і комерціалізації діяльності диктують необхідність реорганізації банківських структур, розробки гнучких ринкових стратегій, проведення сегментації ринку банківських послуг, розвитку нових його сегментів, послуг та методів обслуговування [18, с.28].

На думку різних науковців Ткачук В. О., Трохименко В. І. та Дзюблюк О. В. функціонування ринку банківських послуг має наступні особливості:

- 1) регулювання і регламентація відносин на ринку нормами міжнародного права і внутрішнім законодавством;

- 2) тісне поєднання державного і ринкового регулювання з метою підтримки його стабільності;

- 3) прозорість інформації про стан ринку та його учасників;

- 4) необмежена кількість учасників ринку;

- 5) широкий асортимент і диверсифікація банківських продуктів;

- 6) функціонування ринку лише у грошовій формі та існування прямої залежності його еволюції від розвитку ринків, які він обслуговує [17, с.26; 18, с. 28].

Деякі науковці по-різному трактують ринок банківських продуктів і послуг, так одні називають його банківським ринком, інші – ринок банківських послуг, а ще інша категорія вчених називає його ринком банківських продуктів і послуг.

Так, на думку Нікітіна А.В. банківський ринок – це сукупність існуючих і потенційних клієнтів банку [11, с.34]. Такої ж думки притримується і економіст Лютий І. О., проте це тлумачення має досить вузьке значення, оскільки повністю не розкриває зміст банківського ринку, адже він містить в

собі не тільки сукупність клієнтів, а й багато іншого.

Проте іншої думки притримується науковець Андреев А. С., який банківський ринок розглядає як сукупність пропонованих банком послуг та групу покупців і продавців, що функціонують на ринку банківських послуг [16, с.28].

Економісти Котлер Ф. та Армстронг Г. взагалі не говорять про ринок банківських продуктів і послуг як про економічну категорію, а порівнюють її з ринком банківських послуг, яка містить в собі дві складові: ринок грошей та ринок капіталу. Котлер Ф. лише зазначає, що ринок – це сфера потенційного обміну [6, с.267].

На думку Шевцової М. Ю., Солодовник Ю. О. сутність ринку банківських послуг полягає в організації законодавчо обумовленої системи взаємовідносин між суб'єктами, які складаються в процесі купівлі продажу послуг специфічного характеру, спрямуванні фінансових ресурсів від власників до позичальників [20, с. 150].

Також науковець Головач А. В. розглядає ринок банківських послуг як сукупність економічних відносин, що забезпечують реалізацію попиту на різні послуги з боку клієнтів, їх пропозицію банківськими установами та формування ціни [2, с. 87].

Виходячи з цих тлумачень «ринку банківських продуктів і послуг», можна стверджувати, що ці визначення дозволяють більш ширше зрозуміти його суть та характеризує його як особливий сектор, котрий дозволяє розвивати економіку держави яким виступає ринок банківських продуктів і послуг, що забезпечує реалізацію обмінно-розподільчих відносин у сфері купівлі-продажу грошових ресурсів потрібних для проведення фінансової діяльності та створенні ціни, попиту і пропозиції на послуги та продукцію банку. З іншої сторони ринок банківських продуктів і послуг можна розглянути як сукупність комерційних банків, які конкуруючи між собою здатні запропонувати клієнтові все більше різноманіття послуг.

Науковець Дзюблюк О. В. висвітлив поняття «ринку банківських продуктів і послуг», як особливе соціально-економічне середовище, систему економічних відносин, що забезпечують реалізацію попиту на різного роду послуги з боку клієнтів банку, пропозицію цих послуг банківськими установами та формування ціни на них [4, с.28].

Вчений Лютий І. О. стверджував, що ринок банківських продуктів і послуг – це сукупність існуючих і потенційних клієнтів банку. Розмір ринку загалом складає його масштаб [9].

Отже, на ринку банківських продуктів та послуг відбувається формування попиту, пропозиції та ціни на банківські продукти та послуги, а також створення нових продуктів та послуг банками, де основним стримуючим чинником є конкуренція.

#### 4. Висновки

На сьогоднішній день ринок банківських продуктів і послуг є потужним елементом у розвитку фінансового сектора економіки країни. Із зростанням ефективності діяльності кожного окремого

банку та ринку в цілому створюється можливість до розширення сфери банківських продуктів і послуг і в свою чергу призводить до збільшення клієнтської бази та просуванні на ринок нових банківських та інвестиційних продуктів та поряд з ними страхових послуг, які надаються клієнтам за умов співпраці банків з страховими компаніями. Проте за умов збільшення кількості клієнтів зростає і навантаження на функціонування банків, що вимагає від них створення та підтримки все вищих стандартів обслуговування, правильно скоригованого управління, нарощення капіталу банку для зростання його ліквідності та налагодження системи гарантування вкладів, що забезпечить довіру населення.

Динамічний розвиток ринку банківських продуктів і послуг також залежить від вдосконалення регуляторної та корпоративної політики країни, системи управління ринку та контролю за нею. Не менш важливим створення універсальних банківських продуктів та послуг, які б відповідали бажанням та ментальності споживачів. Адже ми добре знаємо, що банківська установа акумулює вільні грошові ресурси, які пропонує підприємствам, установам, за рахунок яких забезпечується функціонування поточного господарського обороту, відтворення основного капіталу, створення додаткових виробничих потужностей та цілих промислових об'єктів, що відповідно впливає на зростання економіки держави в цілому.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Брегеда О. А. Ринок банківських послуг в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / О. А. Брегеда. – К., 2002. – 16 с.
2. Головач А. В. Банківська статистика: навчально-методичний посібник / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. – К. : КНЕУ. – 2003. – 161 с.
3. Дзюблюк О. В. Банківські операції: підручник / [за ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка]. – Тернопіль: Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2009. – 696 с.
4. Дзюблюк О. В. Ринок банківських послуг : теоретичні аспекти організації і стратегія розвитку в Україні / О. В. Дзюблюк // Банківська справа. – 2006. – № 5-6. – С. 23-35.
5. Діденко І. С. Еволюція поглядів на тлумачення поняття "Банківська послуга" та її сучасне визначення [Електронний ресурс] / І. С. Діденко // Інноваційна економіка. – 2012. – С. 208-214. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/inek/2012\\_11/253.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_11/253.pdf).
6. Котлер Ф. Основи маркетингу: проф. видання / Котлер Ф., Армстронг Г.; [пер. с англ. О. Л. Пелявский, А. В. Назаренко]. – [12 вид.]. Вид-во: Вільямс. – 2010. – 1072 с.
7. Лаврушина О. І. Банківська справа: підручник / [за ред. О. І. Лаврушин, І. Д. Мамонова]. – [4-е вид., стер.]. – М.: КНОРУС, 2006. – 768 с.

8. Люзняк М. Е. Якість банківського продукту: економічний зміст та практика формування / М. Е. Люзняк, Н. О. Стефанчук // Електронне наукове видання - міжнародний науково-практичний журнал "Фінансовий простір". – Вип. № 3 (3). – 2011р. – С. 65-71.
9. Лютий І. О. Банківський маркетинг [Електронний ресурс]: підручник / І. О. Лютий, О. О. Солodka – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 776 с. Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/15840720/bankivska\\_sprava/bankivskiy\\_marketing\\_-\\_lyutyi\\_io](http://pidruchniki.ws/15840720/bankivska_sprava/bankivskiy_marketing_-_lyutyi_io).
10. Банківські операції : підручник / [А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза]. – [2-ге вид., випр. і доп.] – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.
11. Нікітін А. В. Маркетинг у банку: навч. посібник / А. В. Нікітін. – К.: КНЕУ, 2006. – 432 с.
12. Павленко Р. В. Сучасні банківські продукти як чинники соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/znpen/2011\\_7/15SBP.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpen/2011_7/15SBP.pdf).
13. Перехожев В. А. Сучасні підходи до розуміння категорій «Банківський продукт», «Банківська послуга» та «Банківські операції» / В. А. Перехожев // Фінанси і кредит. – 2002. – №21. – С.23-32.
14. Романенко Л. Ф. Банківський маркетинг : [підручник] / Л. Ф. Романенко. – К. : ЦНЛ, 2004. – 344с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/15840720/bankivska\\_sprava/bankivskiy\\_marketing\\_-\\_romanenko\\_lf](http://pidruchniki.ws/15840720/bankivska_sprava/bankivskiy_marketing_-_romanenko_lf).
15. Сич С. М. Ринок фінансових послуг [Електронний ресурс]: навч. посібник / С. М. Сич, В. П. Личук, Н. І. Гавриленко – К. : «Центр учбової літератури», 2012. – 428 с. Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/1781040943187/finansirinok\\_finansovih\\_poslug\\_-\\_sich\\_yem](http://pidruchniki.ws/1781040943187/finansirinok_finansovih_poslug_-_sich_yem).
16. Телінгер М. Ю. Сутність та особливості визначення поняття "банківська послуга" / М. Ю. Телінгер // Прометей. – 2011. – № 1(34). – С. 233–235.
17. Ткачук В. О. Маркетинг у банку: навч. посібник / В. О. Ткачук. – Тернопіль: Синтез-Поліграф, 2006. – 225 с.
18. Трохименко В. І. Сутність та структура сучасного ринку банківських послуг / В. І. Трохименко // Економіка. Проблеми економічного становлення. – 2010. – № 2. – С. 76-81.
19. Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика [Електронний ресурс] : навч. посібник / В. П. Ходаківська, О. І. Костюкевич, О. А. Лятамбор. – [2-ге вид., переробл. та допов.]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 392 с. Режим доступу: <http://chitalka.net.ua/zmist/90.html>.
20. Шевцова М. Ю. Ринок банківських послуг: динаміка розвитку та сегментації / М. Ю. Шевцова, Ю. О. Солодовник // Вісник Дніпровського університету. – 2011. – № 5(2). – С. 149-155.
21. Шморгун Л. Г. Менеджмент організацій [Електронний ресурс] : [навч. посібник] / Л. Г. Шморгун. – К. : Знання, 2010. – 452 с. Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/15840720/menedzhment/menedzhment\\_organizatsiy\\_-\\_shmorgun\\_lg](http://pidruchniki.ws/15840720/menedzhment/menedzhment_organizatsiy_-_shmorgun_lg).
22. Bikker, Jacob A. Competition and efficiency in a unified European banking market/ Jacob A. Bikker. Published by Edward Edgar Publishing Limited/ – 2004. – p.287. – Режим доступу: [http://www.google.com.ua/books?hl=uk&lr=&id=6iR9vbxKj60C&oi=fnd&pg=PR7&dq=nature+of+the+banking+market&ots=cLqPc1FEj9&sig=sWkm0sVTdR5x8MQXk13Ilxarwpp&redir\\_esc=y#v=onepage&q=nature%20of%20the%20banking%20market&f=false](http://www.google.com.ua/books?hl=uk&lr=&id=6iR9vbxKj60C&oi=fnd&pg=PR7&dq=nature+of+the+banking+market&ots=cLqPc1FEj9&sig=sWkm0sVTdR5x8MQXk13Ilxarwpp&redir_esc=y#v=onepage&q=nature%20of%20the%20banking%20market&f=false).
23. Juan Fernandez de Guevara, Joaquin Maudos, Banking competition and economic growth: cross-country evidence, The European Journal of Finance, 2011, 17, 8, 739
24. Макконнелл К. Р. «Економікс: принципи, проблеми і політика» : підручник / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – [14-е вид.] – М.: ИНФРА-М, 2003. – 972 с.
25. Molyneux P., Forbes W. P Molyneux, W Forbes - Applied Economics. – Taylor & Francis. – Applied Economics, Taylor & Francis. – 1995. – p.155-159.

## ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВУ НА БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

*Анотація.* Запропоновано систему показників для оцінки впливу глобалізації на банківський сектор. Досліджено ступінь глобалізованості економіки України та наслідки впливу глобалізації на банківську систему України.

**Ключові слова.** Глобалізація, індекс глобалізації, банківський сектор, банки з іноземним капіталом

Chikita I.

## INVESTIGATION OF FINANCIAL GLOBALIZATION AND ITS INFLUENCE ON ECONOMY'S BANKING SECTOR

*Summary.* The system of indicators to evaluate the impact of globalization on the banking sector is offered. The degree of globalization of Ukraine's economy and the results of globalization influence on Ukraine's banking system are investigated.

**Keywords:** globalization, globalization index, banking sector, banks with foreign investments

### 1. Вступ

Як свідчить світовий досвід, найкращим шляхом досягнення швидкого економічного зростання у кожній конкретній країні є формування відкритої ринкової економіки. Саме тому однією з головних тенденцій, що характеризує сучасний міжнародний економічний розвиток та його першооснову – фінанси, є глобалізація.

У статті ставиться за мету дослідити сутність і зміст глобалізаційних процесів, їх вплив на економіку України загалом та банківський сектор, зокрема.

### 2. Огляд літературних джерел

Як стверджує Н. Стукало, переважна більшість фахівців погоджується, що глобалізація – це об'єктивний соціальний процес, змістом якого є зростання взаємозв'язку та взаємозалежності національних економік, національних політичних та соціальних систем, національних культур, а також взаємодія людини та довкілля [1].

Диба М. та Осадчий Є., узагальнивши погляди науковців на тлумачення поняття «глобалізація», підсумовують, що вона визначається за кількісним виміром рівня інтенсивності зв'язків економік окремих країн та за якісним – щодо формування глобального рівня економічної організації. З огляду на це вони розглядають глобалізацію як процес безперешкодного руху капіталу, послуг, робочої сили й універсальності господарського життя, що перетворює економіки окремих країн на однорідний економічний простір [2, с. 20].

Таким чином, сьогодні глобалізація пов'язується, в першу чергу, з економічними процесами, інтеграцією національних економік в єдину економічну систему, що тягне за собою всі інші сфери людського життя. Якщо визначити глобалізацію

світової економіки у більш загальному значенні, то її можна охарактеризувати як посилення взаємозалежності і взаємовпливу різних сфер і процесів світової економіки, яке виражається у поступовому перетворенні світового господарства на єдиний ринок товарів, послуг, капіталу, робочої сили та знання.

Найважливішою і найдинамічнішою сферою прояву глобалізаційних процесів стала фінансова глобалізація, під якою розуміють вільний та ефективний рух капіталів між країнами і регіонами, функціонування глобального фінансового ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізацію глобальних фінансових стратегій транснаціональних корпорацій (ТНК) та транснаціональних банків [3, с. 3-4]. На сучасному етапі розвитку світової економіки міжнародні фінанси перетворилися в основну рушійну силу глобалізації, адже темпи їх зростання випереджають аналогічні показники світового виробництва та експорту. Саме зустрічні потоки прямих інвестицій, диверсифікація, розширення та взаємопроникнення міжнародних фінансових ринків вивели світову економіку на якісно новий рівень інтеграції – глобалізацію [4, с. 25]. М. М. Рудковський називає фінансову сферу беззаперечним лідером глобалізації [5, с. 88]. Причиною цього є зростаюча роль міжнародних ринків капіталів, операції яких за своїми обсягами у багато разів перевищують зовнішню торгівлю. Сфера фінансових операцій акумулює значні обсяги капіталів, які є надзвичайно рухливими і здатними у найкоротші терміни переміщуватись між різними ринками і державами.

За термінологією МВФ, **фінансова глобалізація** – це ступінь взаємозв'язку країн через взаємне трансграничне володіння фінансовими активами [6, с. 4]. Хомініч І. пропонує розглядати фінансову

глобалізацію як вільний та ефективний рух капіталів між країнами та регіонами, функціонування глобального ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізацію глобальних фінансових стратегій ТНК та транснаціональних банків [3].

Наслідки глобалізації, зокрема фінансової, для національних економік не є однозначними. Поряд з позитивними зрушеннями, до яких «підштовхує» глобалізація, зростанням конкуренції, поширенням новітніх технологій, доступом до фінансових і товарних ринків, вільним рухом капіталу, з'являються нові виклики і проблеми. Перед усім – це зниження ролі держави й її можливостей у регулюванні економічних процесів усередині країни. Як зазначає М. Рудьковський, держава багато в чому втрачає контроль над рухом капіталу. Ресурси зовнішніх інвесторів починають грати вирішальну роль в економіці і на фінансовому ринку. Ці ресурси можуть безперешкодно виводитись, руйнуючи ринок і створюючи кризову ситуацію в економіці [5, с. 88]. Одночасно, економіка, інтегрована у світову фінансову систему, піддається загрозі розповсюдження фінансових криз, часто заснованих на суб'єктивних настроях ринку.

У цьому зв'язку важливого значення набуває вплив фінансової глобалізації на банківську систему, як один з головних елементів економіки.

### **3. Теоретичні засади впливу глобалізації на банківський сектор України та її оцінки**

На думку М.В. Федоренка [7, с. 333], інтеграція банківської системи до світового фінансового простору є причиною важливих змін. При цьому здійснюється значний вплив та завоювання частини національного фінансового простору зарубіжними банками та фінансово-кредитними організаціями. Особливо це стосується доступу до українського ринку іноземних банків, які за своїм розвитком набагато випереджають національні банківські установи. Діяльність іноземних банків в Україні спричинила низку змін в практиці діяльності й вітчизняних банківських установ, зокрема у їх системах управління, кадровій політиці та методиці навчання, розвитку банківських технологій. Посилилась конкуренція в банківській системі України та відбувся додатковий приплив фінансових інвестицій із-за кордону.

Реагуючи на вплив глобалізації, банківський бізнес став характеризуватися новими рисами, а саме: консолідацією банківського капіталу в національному і міжнародних масштабах на основі злиттів і поглинань з метою закріплення конкурентних позицій; скороченням частки традиційних та збільшенням обсягів нових банківських операцій та послуг, які відповідають сучасним запитам клієнтів; прагненням підвищити ринкову вартість банків, як основною ціллю банківського менеджменту [8, с. 347].

Попри значну кількість досліджень впливу глобалізації на національні економіки і банківський сектор, оцінка наслідків такого впливу є, здебільшого, описовою. Кількісні виміри глобалізаційних процесів у банківській системі України пов'язані, в

першу чергу, обсягом в ній іноземного капіталу. Разом з тим, неоднозначність впливу глобалізації на національні економіки вимагає розробки системи показників виміру рівня глобалізації та ступеня її впливу на елементи фінансової системи.

У вітчизняній науковій думці систематизацію показників оцінювання рівня фінансової глобалізації здійснила Н. Стукало [1]. Автор виділила п'ять рівнів фінансової системи, для кожного з яких запропонувала показники виміру глобалізації. Зокрема, на рівні домашніх господарств це обсяг закордонних депозитів у фізичних осіб, обсяги депозитів і кредитів фізичних осіб в іноземній валюті, валові обсяги руху приватного капіталу у відношенні до ВВП. На рівні фінансів підприємств це обсяг закордонних депозитів у небанківських інститутах країни та обсяг депозитів і кредитів юридичних осіб у іноземній валюті у вітчизняних банківських інститутах. На рівні фінансів держави це кількість банків з іноземним капіталом, зокрема зі 100-відсотковим, обсяги експорту-імпорту фінансових послуг країни та низка інших показників, пов'язаних з обсягами прямих і портфельних іноземних інвестицій, рівнем свободи валютного і фінансового ринків. З рівнем міжнародних фінансів пов'язуються такі показники глобалізації як кількість та обсяги злиття і поглинань, обсяги і динаміка міжнародних операцій банків, валютного ринку тощо.

Характеризуючи вплив глобалізації на банківську систему, інші вітчизняні дослідники [нпр. 2, 7, 9] також акцентують увагу на таких показниках, як кількість банків з іноземним капіталом, зокрема 100%-м, кількість операцій злиття-поглинань за участю іноземних банків, обсяги іноземного капіталу в Україні.

З огляду на різновекторний вплив фінансової глобалізації на національну економіку, неоднозначність її наслідків для економічної безпеки держави, систему показників, які характеризують глобалізаційні процеси саме у банківській сфері, наш погляд, слід систематизувати та доповнити низкою показників. Серед таких показників доцільно виділити:

- обсяг депозитів фізичних і юридичних осіб у іноземній валюті та їх частку у загальному обсязі відповідних ресурсів банків;
- обсяг кредитів фізичних і юридичних осіб у іноземній валюті та їх частку у загальному кредитному портфелі банків;
- обсяг активів банків з іноземним капіталом і їх частку у активах банківської системи України;
- частка доходів і прибутків банків з іноземним капіталом у загальних доходах і прибутках банківської системи;
- кількість клієнтів банків з іноземним капіталом і їх частка у загальній клієнтській базі банківської системи;
- кількість працівників, зайнятих у банківських установах, що мають іноземний капітал, в порівнянні з зайнятістю по банківській системі;
- динаміка міжнародних операцій банків і частка в них банків з іноземним капіталом;
- обсяг і динаміка міжнародної централізації капіталу у вигляді злиття та поглинання банківських установ.

Такі показники, на наш погляд, дозволять поглибити аналіз впливу глобалізації на банківську систему та оцінити наслідки такого впливу.

#### 4. Емпіричні результати

Оцінка впливу глобалізації на банківську систему України не можлива без визначення загального рівня інтегрованості нашої держави у світовий економічний простір. Водночас, на сьогодні не існує загальноприйнятих показників, які б давали цілісне уявлення про найважливіші закономірності та суперечності розгортання глобалізаційних процесів. Одним з найбільш об'єктивних, на думку Ковтуна Н. В. та Гражевської Н. І., є індекс глобалізації, розрахований за методикою Swiss Federal Institute of technology, KOF [10, с. 12].

Інтегральний індекс KOF враховує три показники глобалізації: економічної, соціальної і політичної. У 2010 році до рейтингу було включено 207 держав світу. Для країн пострадянського простору цей індекс розраховується з 1991 р. Станом на 2010 р. індекс глобалізації України становив 67,68 зі 100 максимально можливих балів. Із цим результатом наша держава знаходиться на 47-й позиції в рейтингу [11], і відноситься до країн з рівнем глобалізації, вищим за середній [10, с. 16]. З початку дослідження (1991 р.) індекс глобалізованості України стабільно зростає, що видно з рис. 1.

Загальний індекс глобалізації України збільшився з 29,76 б. у 1991 р. до 68,48 б. у 2009 р., а в 2010 р. скоротився до 67,78 б. Таке скорочення зу-

На наш погляд, на зниження рівня економічної глобалізації України вплинули наслідки фінансово-економічної кризи в Україні, одним з проявів яких був відтік іноземних інвестицій.

Якщо розглядати рейтинг країн за рівнем глобалізації, то за індексами KOF до першої п'ятірки найбільш глобалізованих держав входять Сінгапур, Люксембург, Ірландія, Мальта, Нідерланди (табл. 1). США знаходяться лише на 82 місці. Україна випереджає Румунію, Туреччину й Росію, яка обіймає 97 місце.

Таблиця 1

Рейтинг окремих держав світу за рівнем глобалізації

Країна	Загальний індекс глобалізації		Індекс економічної глобалізації	
	Індекс	Місце	Індекс	Місце
Ірландія	91.79	2	93.95	3
Угорщина	86.85	9	89.62	7
Чехія	84.86	15	85.08	14
Німеччина	81.08	22	71.55	48
Греція	80.31	24	71.72	47
Польща	79.10	26	72.78	44
США	74.76	34	60.33	82
Грузія	61.56	64	79.08	23
Україна	67.68	47	64.84	64
Росія	67.78	48	55.55	97

Джерело: складено за даними [11]

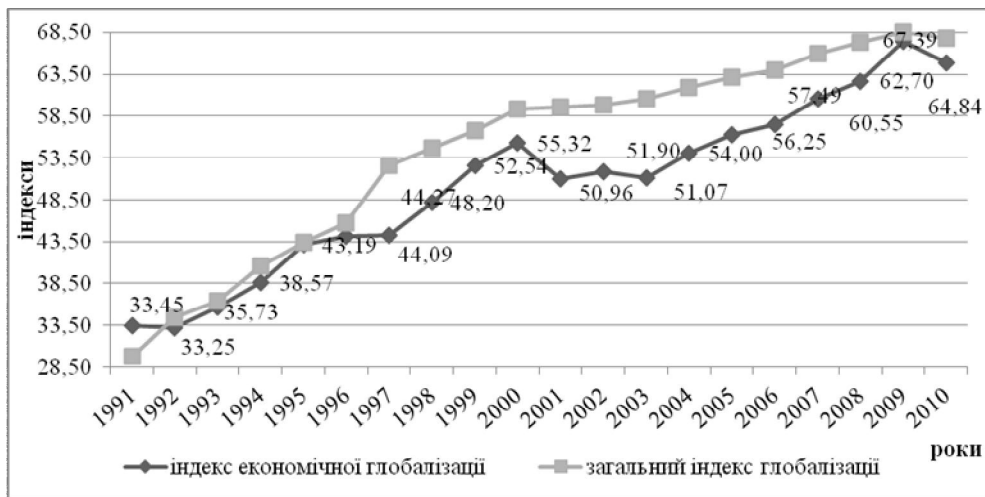


Рис. 1 Динаміка індексу глобалізації за 1991-2010 рр.

Джерело: складено за даними [11]

мовлене зниженням, перед усім, економічної глобалізованості України, індекс якої скоротився з 67,39 б. у 2009 р. до 64,84 б. у 2010 р. Економічний вимір глобалізації країни визначається такими індикаторами як рівень торгівлі у вигляді суми всіх видів експорту та імпорту; обсяг прямих іноземних інвестицій і портфельних інвестицій як суми їх припливу та відтоку; доходи нерезидентів у формі заробітної плати чи прибутку від інвестицій у відсотках від ВВП.

Економічний вимір глобалізації будь якої країни має прямо пропорційну залежність від її політичної стабільності та наявності відпрацьованої законодавчої бази, що не підлягає швидким змінам. Іншими словами цей показник дуже чутливий до рівня довіри інвесторів, до їх впевненості у змозі отримати прибуток від інвестицій. Зазначене справедливо і для банківської системи.

Вагомою тенденцією у функціонуванні банківської системи України до 2012 р. було зростання у ній обсягів іноземного капіталу (рис. 2).

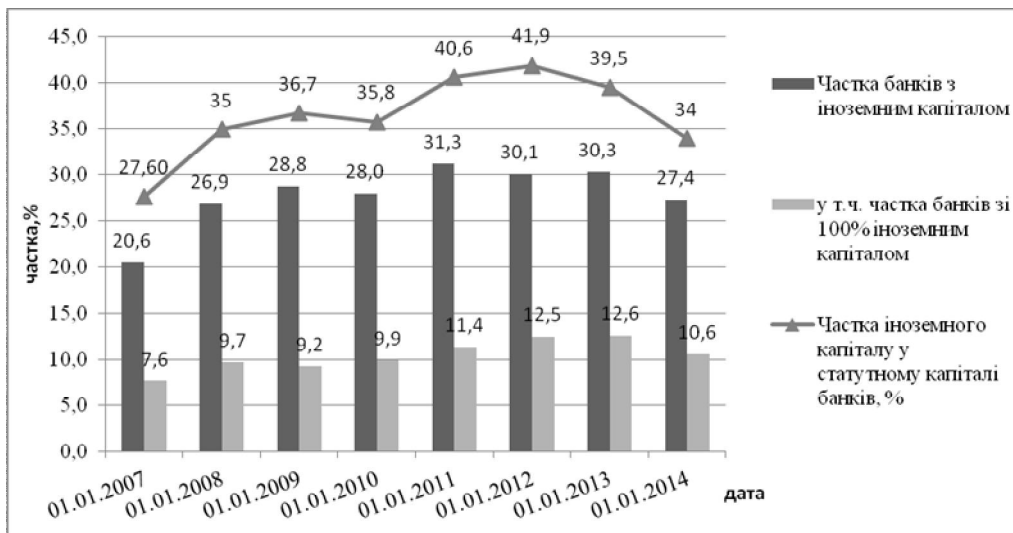


Рис. 2. Участь іноземного капіталу у банківській системі України у 2006-2013 рр.

Складено за даними [12]

Кількість банків з іноземним капіталом виросла з 35 на 1.01.2007 до 55 на 1.01.2011. Чисельно банки з іноземним капіталом склали 30% банківської системи України, тоді як участь іноземного капіталу досягла у 2011 р. 42% статутного капіталу усіх банків.

Банки зі 100% іноземним капіталом становили 12,5% банківських установ. З 2012 р. частка іноземного капіталу отримала тенденцію до скорочення, знизившись спочатку до 39,5% за підсумками 2012 р., а потім до 34% у 2013 р.

Кількість банків з іноземним капіталом зменшилась до 49, або 27,4% від загальної кількості банків. Частка банків зі 100% іноземним капіталом скоротилась до 11%.

Таким чином, протягом останніх 2 років у банківській системі України відбувся відтік іноземного капіталу, який, як ми зазначали, є індикатором інтегрованості вітчизняної економіки у глобальний фінансовий простір.

Банківська система України, порівняно з банківськими системами європейських країн, має низький рівень капіталізації, що призводить до витіснення національних банків іноземними. Власний капітал українських банків склав на 1.01.14 р. 13,8 млрд. євро. Для порівняння капіталізація найбільшого банку світу – китайського банку Industrial & Commercial Bank of China Ltd. (ICBC) за підсумками першого півріччя 2013 р. склала 160,6 млрд. дол. Разом з тим, можна констатувати, що під впливом негативних наслідків економічної кризи протягом 2013 р. обсяг іноземного капіталу в банківській системі скоротився з 66,9 млрд. грн. на початок року до 61 млрд. грн. на 1.10.2013 р.

Про зменшення глобалізованості банківської системи України свідчать також показники участі іноземного капіталу у залученні та інвестуванні коштів, представлені у табл. 2.

У зв'язку з неможливістю встановити точний перелік банків з іноземним капіталом у значній рет-

Таблиця 2

Динаміка показників глобалізованості банківської системи України на основі участі іноземного капіталу у інвестуванні і залученні коштів

Участь банків з іноземним капіталом у відповідних показниках по банківській системі України	01.01.2013	01.01.2014	Відхилення
у кредитному портфелі	51,6	52,7	1,1
у активах	58,2	56,4	-1,8
у основних засобах	61,6	58,4	-3,2
у зобов'язаннях	50,7	58,1	7,4
у субординованому боргу	66,6	64,1	-2,5
у коштах клієнтів	62,2	58,8	-3,4
у процентних доходах	59,8	57,5	-2,3
у процентних витратах	56,6	55,8	-0,8
у чистому процентному доході	64,1	60,1	-4,0
у прибутку	68,8	66,6	-2,2

Джерело: складено самостійно за даними [13]



роспективі, ми обмежили оцінку змінами за 2013 р. На наш погляд, результати дослідження підтверджують зменшення рівня глобалізації банківського сектора щонайменше за останній рік, а з огляду на дані про загальне зменшення іноземного капіталу в вітчизняній банківській системі, можна говорити про відповідні тенденції і щодо інших показників її глобалізованості.

Якщо розглядати роль банків з іноземним капіталом, то їх частка в активах банківської системи на початок 2013 р. склала 58,2%. В основному, це зумовлено значною присутністю іноземного капіталу у банках першої групи за величиною активів. Зокрема, серед 15 найбільших банків України – 10 мають іноземний капітал. Серед них і найбільший – ПриватБанк. Серед 2-ї та 3-ї груп 45-50% банків з іноземним капіталом, у 4 групі їх лише 18%. Зрозуміло, що для іноземних інвесторів цікавими є великі системні банки з розгалуженою мережею філій. У підсумку, на початок 2013 р. іноземні банки володіли 61% основних засобів та нематеріальних активів банківської системи. Протягом 2013 р. частка іноземних банків у активах банківської системи скоротилася на 1,8 в.п., а інвестиції в основні засоби і нематеріальні активи – на 3,2 в.п. З огляду на політичну ситуацію цей процес,

залучених коштів. На банки з іноземним капіталом припадало також 66% субординованого боргу, який часто є надходженнями від материнських банків. Протягом 2013 року ці показники знизились на 3,4 в.п. та 2,5 в.п.

Хочемо зауважити, що станом на 1.01.2013р майже 70% прибутку банківської системи України забезпечили банки з іноземним капіталом. При цьому, процентні доходи таких банків склали біля 60% доходів усіх банків, а витрати – лише 57% витрат банківської системи. Станом на 1.01.2014 частка у доходах скоротилась до 57,5%, але знизилась і частка у витратах – до 55,8%.

Більшість банків з іноземним капіталом протягом останніх років реформували свою організаційну структуру шляхом скорочення регіональних підрозділів, перенесення більшості управлінських функцій з середньої ланки до головних банків тощо, керуючись тенденціями які панують у розвинутих країнах. Це дозволило таким банкам в більшій мірі, ніж вітчизняним, оптимізувати свої витрати, в т.ч. за рахунок витрат на персонал.

Якщо розглядати частки кредитів і депозитів в іноземній валюті у відповідних портфелях банків України, то чітко видно тенденцію до їх зниження (табл. 3).

Таблиця 3

**Динаміка обсягів і частки кредитів і депозитів у іноземній валюті по банківській системі України за 2008-2013 рр.**

(млн. грн.)

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кредити, всього	747 106	740 265	747 765	806 732	818 984	913 170
в т.ч. в ін. валюті	446 812	384 675	384 675	327 991	303 247	310 233
Частка, %	59,81	51,96	51,44	40,66	37,03	33,97
Депозити, всього	425364	402378	464300	553000	628210	701625,2
в т.ч. в ін. валюті	211122	214694	210299	247094	290847	269626
Частка, %	49,63	53,36	45,29	44,68	46,30	38,43

*Джерело: складено за даними [13]*

на наш погляд, буде поглиблюватися.

Участь банків з іноземним капіталом у кредитуванні економіки України не дивлячись на відтік капіталу залишається досить значною. Станом на 1.01.2013 понад 50% заборгованості клієнтів було саме перед такими банківськими установами. За 2014 р. кредитний портфель банків з іноземним капіталом зріс, а його частка в кредитах усієї банківської системи збільшилася на 1,1 в.п. Як свідчить аналіз, левову частку зростання кредитного портфеля банків з іноземним капіталом забезпечили дві фінустанови – ПриватБанк та Дельта Банк, при чому обсяги кредитів останнього зросли майже вдвічі та були співмірні зі зростанням кредитування в чотири рази більшого лідера вітчизняного банківського ринку.

Кошти клієнтів банків з іноземним капіталом склали на 1.01.2013 понад 60% . В значній мірі це зумовлено активністю банків першої групи, зокрема ПриватБанку, який займає лідируючу позицію з акумулювання вкладів населення і значно випереджає інші вітчизняні і зарубіжні банки за обсягом

Найбільш значне скорочення залишків валютних кредитів відбулося протягом 2012-2013 рр., тоді як валютні депозити в 2012 р. зросли як в абсолютному, так і відносному вираженні. Це пов'язано з нестабільністю національної грошової одиниці, очікуваннями економічних агентів щодо подальшого погіршення економічної ситуації, відповідною політикою Національного банку тощо. Уже в 2013 р. відбувся відтік валютних депозитів, пов'язаний з політичною нестабільністю в Україні.

### **5. Перспективи розвитку банківської системи в умовах глобалізації**

Учені виділяють чотири рівні інтеграції банків у світовий фінансовий простір, які характеризуються конкретним набором міжнародних банківських послуг [14, с. 94]:

- початковий (здійснення міжнародних розрахунково-платіжних операцій);
- середній (надання послуг першого рівня, фінансування зовнішньоекономічної діяльності клієнтів, участь у великих проектах іноземних банків,

економічні відносини з експортними агентствами, іноземними партнерами клієнтів);

– розвинутий (надання послуг попередніх рівнів, консалтингових послуг з інвестування на міжнародних ринках, участь в організації великих інвестиційних проектів незалежно від національної приналежності клієнта, що потребує налагодження економічних відносин з іноземними банками, інвесторами, інформаційними і рейтинговими агентствами, біржами та позабіржовими учасниками торгівлі фінансовими інструментами);

– глобальний (надання всього спектра міжнародних банківських послуг, що передбачає наявність різноманітних економічних відносин з учасниками світової фінансової системи).

На думку вченого, вітчизняні банки належать до перших двох рівнів. Погоджуючись загалом з таким висновком, вважаємо, що великі банки першої групи прагнуть до виходу на розвинутий рівень за розглянутою класифікацією. В цілому варто зазначити, що банківська система України перебуває у постійному розвитку і з кожним роком дедалі більше залучається до світових глобалізаційних процесів.

Значні вливання іноземного капіталу в банківську систему України, які спостерігалися протягом до кризового періоду, викликали цілком правомірне занепокоєння фахівців щодо того, що банківський сектор може повністю опинитися під іноземним контролем [2, с. 23; 9, с. 230; 15, с. 30 та ін.]. Висловлювалися пропозиції щодо обмеження максимальної частки присутності іноземного капіталу в банківській системі та встановлення інших регуляторних обмежень з боку Національного банку. Однак на сьогоднішній день проблема отримала протилежний характер – відтік іноземного капіталу з банківської системи привів до подорожчання ресурсів банків, що справляє негативний вплив на всю економіку. При цьому банки з іноземним капіталом залишаються більш ефективними і конкурентоздатними, акумулюючи значну частину ресурсів і вкладаючи кошти в найбільш прибуткові сфери.

В той же час відтік іноземних коштів може компенсуватися зростаючою активністю вітчизняних підприємств і бізнес груп щодо інвестування своїх активів у банківський сектор.

За сприятливого розвитку економіки України можливе повернення іноземного капіталу, а процес глобалізації прискориться. Як стверджує І. Д'яконова, плюси та мінуси вливання іноземного капіталу до внутрішніх банківських систем є збалансованими за умов продовження активної діяльності вітчизняних банків та збереження за ними значної частки банківської системи країни. І тут вирішального значення набуває поняття конкурентоспроможності місцевих банків – як можливості успішно боротись за місце на ринку, реалізуючи власні конкурентні переваги та враховуючи переваги іноземних банківських груп [15, с. 30].

Як зазначають М. І. Діба, С. С. Осадчий, однією з основних проблем недостатньої конкурентоспроможності вітчизняних банків в умовах глобалізації є їх низька капіталізація. Від якості і величини

сукупного капіталу банків залежить надійність усієї економічної системи і динаміка її подальшого розвитку [2, с. 21]. У цьому зв'язку стратегічним завданням розвитку банківської системи України є підвищення рівня концентрації банківського капіталу, оскільки це дозволить підсилити конкурентоспроможність як банківського так і фінансового секторів економіки країни, сприятиме розвитку банків, адекватних національній економіці й потребам клієнтів, а також новим умовам діяльності світових ринків капіталу у сучасних умовах [15, с. 29].

Ще одним аспектом, пов'язаним з інтеграцією національних економік у світовий економічний простір є імпортування кризових явищ, що відбуваються у світі. В цьому зв'язку присутність іноземного капіталу може впливати на стабільність банківської системи двояко. З одного боку, проблеми материнської компанії можуть зачепити її дочірні структури в Україні через скорочення фінансування, відтік капіталу чи продаж. З іншого – як показує досвід України, банки з іноземним капіталом в основній масі менше постраждали від кризових явищ, оскільки отримували або допомогу від своїх материнських структур, або фінансування на більш вигідних умовах, зокрема субординований борг, тоді як вітчизняні банки таких можливостей не мали.

За свідченням аналітиків під час фінансової кризи банки з іноземним капіталом також вчасно здійснювали рекапіталізацію; у жодному з них не було введено тимчасову адміністрацію; вони ретельно виконували вимоги резервування НБУ, незважаючи на значні збитки, викликані зростанням неповернень по кредитах, та вчасно погашали зовнішні борги, тоді, коли банки з українським капіталом як правило, реструктуризували їх [16]. Таким чином, у період кризи іноземні банки не планували полишати український банківський сектор. Сьогоднішній відтік іноземного капіталу зумовлений поглибленням економічної та політичної кризи в Україні.

Разом з тим, питання регулювання функціонування іноземного капіталу у банківському секторі зберігає свою актуальність, оскільки у випадку кризових явищ існує небезпека спрацювання «ефекту доміно», що загострюється існуванням занадто великих банків на ринку. До початку глобальних потрясінь значну підтримку мала теза, згідно з якою великі банки в більшій мірі схильні мінімізувати ризики своїх операцій та є надто великими, щоб збанкрутувати («too big to fail»), оскільки з урахуванням їх значущості їм в будь-якому випадку буде надано державну допомогу регулюючими органами. Однак досвід Ірландії показав, що за кризових ситуацій виникає ризик неможливості рекапіталізації банківської установи, якщо розмір активів банку суттєво перевищує обсяг ВВП країни, тобто банки можуть стати занадто великими аби бути врятованими («too big to save») [17]. Для України критична межа є значно нижчою, ніж перевищення розміру активів банку над обсягом ВВП. Банкрутство найбільшого в Україні ПриватБанку, частка іноземного капіталу в якому складає 25%, мало б катастрофічні соціально-економічні наслід-

ки. Адже кошти населення, акумульовані в цьому банку, у тричі перевищують їх обсяги у найближчого конкурента і в десятки разів – у інших фінансових установах країни. А кошти фонду гарантування вкладів фізичних осіб станом на 1.01.14 р. [18] не досягають і 10% зобов'язань ПриватБанку перед фізичними особами.

## 6. Висновки

Якщо узагальнити результати проведеного аналізу, можна констатувати, що рівень глобалізованості економіки України отримав тенденцію до зниження у зв'язку з наслідками фінансово-економічної кризи як у світовому так і національному масштабах. Відбулося також зниження інтегрованості банківської системи України у світовий фінансовий простір, хоча цей процес розпочався пізніше порівняно з іншими сферами економічної діяльності. Процес зменшення рівня глобалізації у банківській системі пов'язаний з відтоком іноземного капіталу, скороченнями валютних операцій банків, операцій злиття-поглинання з іноземними банками вітчизняних фінустанов.

Позитивний вплив глобалізації на банківську систему України, на наш погляд, полягав впровадженні таких елементів менеджменту в банках, які сприяли оптимізації структури управління банківськими установами, зменшення їх витрат, підвищення прибутковості діяльності тощо.

Таким чином, можна говорити про неоднозначний вплив глобалізації і необхідність оптимізації сучасної структури банківської системи з метою набуття українськими банками конкурентних переваг щодо закордонних банківських установ.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стукало Н. В. Оцінювання стану розвитку фінансової глобалізації: особливості для України / Н. В. Стукало // Міжнародна економічна політика, 2006. – №1. – С.81-100.
2. Диба М. І. Вплив глобалізації на банківську систему України / М. І. Диба, Є. С. Осадчий // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 11. – С. 19-23.
3. Хоминич И. П. Финансовая глобализация / Хоминич И. П. // Банковские услуги. – 2002. – № 8. – С. 2-13.
4. Белорус О. Г. Глобальное устойчивое развитие : монография / О. Г. Белорус, Ю. М. Мацейко. – К. : КНЕУ, 2006. – 488 с.
5. Рудьковський М. М. Економічна глобалізація: сутність, рушійні сили, проблеми / М. М. Рудьковський // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми, 2005. – Вип. 14. – С. 82-89.

6. Исследовательская группа МВФ о финансовой глобализации // БИКИ. – 2007. – №129. – С. 4-6.

7. Федоренко М. В. Особливості розвитку банківської системи України в умовах глобалізації / М. В. Федоренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми, 2009. – Вип. 25. – С. 330-338.

8. Денисенко М. П. Гроші та кредит у банківській справі: навчальний посібник. / Денисенко М. П. – К.: Алерта, 2004. – 478 с.

9. Колісник М. Б. Банківська система України як учасник глобалізаційних процесів / М. Б. Колісник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21. – С. 226-230.

10. Ковтун Н. В. Статистична оцінка основних тенденцій процесу глобалізації / Н. В. Ковтун, Н. І. Гражевська // Статистика України. – 2010. – №1(48). – С. 12-18.

11. KOF Index of Globalization aggregated graphs : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://globalization.kof.ethz.ch/>

12. Основні показники діяльності банків. Офіційна сторінка НБУ. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>

13. Статистичний бюлетень (електронне видання). Офіційна сторінка НБУ. – [Електронний ресурс]. – Електронна адреса в мережі Інтернет: <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>

14. Пшик Б. І. Глобалізація та розвиток світових інтеграційних процесів як передумови зміни характеру банківського бізнесу / Б. І. Пшик // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми, 2006. –Т. 17. – С. 89-99.

15. Д'яконова І. І. Пошук стратегії розвитку банківської системи України в умовах глобалізації фінансових ринків / І. І. Д'яконова // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 2. – С. 26-31.

16. Белінська Я. Щодо впливу зростання присутності іноземного капіталу на банківську систему України : аналітична доповідь / Я. Белінська, Я. Жаліло : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://old.niss.gov.ua/Monitor/July2009/01.htm#\\_ftnref2](http://old.niss.gov.ua/Monitor/July2009/01.htm#_ftnref2).

17. Трохименко В. І. Суперечливі тенденції розвитку ринку банківських послуг / В. І. Трохименко // Ефективна економіка. – 2013. – №12 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2595>.

18. Динаміка фінансових ресурсів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за 2013 рік : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/statistics>.

## EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA SYSTEMÓW WYTWARZANIA ENERGII ELEKTRYCZNEJ WYKORZYSTUJĄCYCH ENERGIĘ PROMIENIOWANIA SŁONECZNEGO

**Streszczenie.** W dobie coraz większego zużycia energii Unia Europejska oraz państwa poza nią poszukują innych, poza konwencjonalnymi, źródeł energii. Rosnące zapotrzebowanie na energię może zostać zaspokojone poprzez zastosowanie energii jądrowej, albo czerpanie jej z odnawialnych źródeł. Jednym, z dynamicznie rozwijających się źródeł energii jest energia promieniowania słonecznego. W niniejszej pracy przedstawiono stan i rozwój fotowoltaiki w Polsce i na świecie oraz uwarunkowania prawne i ekonomiczne rozwoju tej dziedziny. Przeprowadzono również ocenę ekonomiczną dla projektu instalacji elektrowni fotowoltaicznej, zlokalizowanej na terenie województwa Małopolskiego.

**Słowa kluczowe:** energia odnawialna, energia promieniowania słonecznego, efektywność ekonomiczna

Солінська М.

## ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕЛЕКТРИЧНИХ СИСТЕМ СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

**Анотація.** На тлі все більшого попиту на енергію Європейський Союз та інші країни шукають альтернативні джерела енергопостачання. Зростаючий попит можна задовольнити за допомогою або атомної енергетики, або використання енергії з відновлювальних джерел. Одним з найбільш перспективних джерел є сонячна енергетика. У статті проаналізовано сучасний стан і розвиток сонячної енергетики в Польщі й світі, а також юридичні та економічні засади функціонування цієї сфери. Оцінено економічні параметри проекту сонячної електростанції на теренах Малопольського воєводства.

**Ключові слова:** відновлювальна енергія, сонячна енергія, економічна ефективність

### 1. Wstęp

Słońce jest nie tylko niewyczerpywalnym ale również nieograniczonym źródłem czystej energii. W celu praktycznego wykorzystania energii słonecznej należy najpierw oszacować potencjalne i rzeczywiste zasoby. Każdy rejon charakteryzuje się zmiennymi parametrami oraz warunkami meteorologicznymi, od których zależy dobór technologii przetwarzania energii promieniowania słonecznego na inne formy energii (elektryczną lub ciepło).

Można wyróżnić dwie główne formy przetwarzania energii słonecznej: konwersję fotowoltaiczną oraz konwersję fototermiczną. Pierwsza z nich konwersja fotowoltaiczna, wykorzystuje urządzenia takie jak moduły fotowoltaiczne, w których następuje zamiana energii słonecznej w energię elektryczną. Aby przekształcić energię słoneczną na ciepło konieczne jest wykorzystanie systemów wyposażonych w kolektory słoneczne. Ich wydajność zależy przede wszystkim od warunków meteorologicznych charakterystycznych dla rejonu, w którym się znajdują oraz elementów składowych, które je budują.

Rozwój energetyki słonecznej w znacznym stopniu wynika z potrzeby uniezależnienia się obywateli od wykorzystywania paliw kopalnych. Dodatkowo coraz większy wzrost świadomości ludzi w zakresie ochrony środowiska powoduje zainteresowanie tematyką odnawialnych źródeł energii, w tym energetyki słonecznej. Intensywne wydobywanie paliw kopalnych powoduje

szybki spadek ich zasobów i zwiększoną emisję tlenu węgla do atmosfery, co przyczyniło się do poważnych zakłóceń funkcjonowania ekosystemu Ziemi. Pomimo to, trudno wyobrazić sobie świat bez węgla, ropy naftowej czy gazu ziemnego. Niemniej coraz częściej mówi się o wyczerpaniu ich pokładów. Zdaniem analityków złoża ropy naftowej wyczerpią się najszybciej. Rocznie eksploatuje się około 3,5 mld ton, a pozostało jej około 140 mld ton. Za około 40 lat konieczne będzie wydobywanie ropy z piasków bitumicznych i łupków, niemniej jest to kosztowny sposób. Zasoby gazu ziemnego zostały oszacowane na około 190 bln metrów sześciennych. Obecnie wydobywa się około 3 bln metrów sześciennych gazu w ciągu roku, zatem powinny wystarczyć na 60 lat. Współcześnie wiele mówi się na temat wydobywania gazu łupkowego. Jego zużycie jest już stopniowo ograniczane za sprawą restrykcji związanych z redukcją emisji dwutlenku węgla. Zasoby węgla kamiennego i brunatnego w Polsce wyczerpią się za około 40 lat. Mówienie o tym, że złoża paliw kopalnych ulegną wyczerpaniu, jest dużym uproszczeniem. Zużycie dotyczy tylko tych złóż, które są znane i eksploatowane przy zastosowaniu tradycyjnych metod. Czas paliw kopalnych dobiega końca głównie z uwagi na przewidywany wzrost ich cen. Rosnące zapotrzebowanie na energię może zostać zaspokojone poprzez zastosowanie energii jądrowej, albo czerpanie jej z odnawialnych źródeł.

Chcąc zadbać o stabilność energetyczną, Unia Europejska (UE) wydała dyrektywę określaną potocznie 3 x 20%. Państwa członkowskie dążą do ograniczenia zużycia energii, zmniejszenia emisji dwutlenku węgla i konieczności zwiększenia udziału energii odnawialnej do 20% w całej UE. Przyrost mocy pochodzących z sektora odnawialnych źródeł energii zwiększył się gwałtownie w ciągu ostatnich lat. Największy przyrost można zauważyć w branży energetyki wiatrowej. UE należy do światowych liderów w tej dziedzinie. Wraz z rozwojem technologii wytwarzanie energii odnawialnej rośnie, a koszt jej pozyskiwania maleje, co daje jej dużą przewagę nad energią jądrową. Główne rodzaje energii odnawialnej to bioenergia, energia słoneczna, wiatrowa, wodna, oceaniczna i geotermalna. Każde państwo wykorzystuje inne źródła, co wiąże się z warunkami klimatycznymi i geologicznymi panującymi na jego obszarze. Wzorem do naśladowania jest Hiszpania, która inwestuje w rozwój elektrowni słonecznych, a także Norwegia, w której elektrownie wodne pokrywają zapotrzebowanie na energię niemal w 100%. W Polsce obecnie energia odnawialna pokrywa około 12% krajowego zapotrzebowania. Celem polityki energetycznej jest zwiększenie udziału do 15%.

W Polsce dynamiczny rozwój energetyki słonecznej powoduje zainteresowanie oraz wprowadzanie coraz to nowszych technologii związanych z fotowoltaiką. Według raportu Instytutu Energii Odnawialnej w 2012 r. w naszym kraju sprzedano około 90 tysięcy sztuk paneli fotowoltaicznych o łącznej mocy 22MW oraz 300 tysięcy metrów kwadratowych kolektorów słonecznych. W przypadku kolektorów słonecznych odnotowano około 20% wzrost w stosunku do 2011 r. Biorąc pod uwagę prognozy na następne lata można dostrzec stopniowy wzrost wykorzystania systemów konwersji energii słonecznej. Poniższy projekt inżynierski ma za zadanie przedstawić efektywność wykorzystania modułów dla małej farmy fotowoltaicznej [17].

## 2. Stan i rozwój fotowoltaiki w Polsce i na świecie

W ciągu ostatnich 10 lat, rynek ogniw fotowoltaicznych (PV) doświadczył niespotykanego wzrostu. Głównie w roku 2010 udział fotowoltaiki w bilansie energetycznym wzrósł poprzez zainstalowaną moc o około 40 GW na całym świecie, o rocznej zdolności dodanej 16,6 GW. W przyszłości energia fotowoltaiczna ma szansę przekształcić się w pełni konkurencyjny składnik systemu energetycznego w UE oraz na świecie. Na zróżnicowanie rozwoju fotowoltaiki w poszczególnych krajach mają wpływ przede wszystkim liczne czynniki ekonomiczne. W szczególności są to przepisy krajowe i dostępności do dofinansowań.

Z badań przeprowadzonych przez Instytut Energetyki Odnawialnej w roku 2012 na rynku fotowoltaicznym w Polsce zauważono znaczne ożywienie. Odnotowano sprzedaż około 22,9 MW paneli fotowoltaicznych, z czego części została oddana do użytku natomiast reszta jest na etapie instalacji. Aktualnie w Polsce powstaje kilka elektrowni fotowoltaicznych, największa ze względu na moc ma powstać w rejonie Olsztyna, woj. warmińsko-mazurskie. Powiatowo-gminna spółka Fotowoltaika Gryźliny właśnie uzyskała

dofinansowanie na ten cel. W niedługim czasie w Czerniewicach zostać oddana do użytku druga w Polsce farma fotowoltaiczna o mocy 1,2 MW. Pierwsza farma fotowoltaiczna znajduje się w Wierzchosławicach i z powszechnie dostępnych informacji wynika że jest na etapie rozbudowy. W roku 2014 istnieje szansa, że w Polsce będzie funkcjonować ponad 24 MW elektrowni fotowoltaicznych.

Światowy rynek fotowoltaiczny mimo gospodarczego i finansowego kryzysu nadal prężnie się rozwija. „W 2011 r. w Europie zainstalowano ponad 21,5 MWp w systemach PV, podczas gdy w 2010 r. tylko 13,7 MWp. Łączna, skumulowana wartość wynosi ponad 51,3 MWp. Najwięcej systemów PV powstało jako systemy podłączone do sieci (tzw. *on grid*). Ponadto większość instalacji PV, ok. 74% powstaje na rynku europejskim (Niemcy, Włochy, Hiszpania, Francja, Czechy, Belgia).

Ponadto, poza UE bardzo aktywnym rynkiem są Chiny, gdzie w 2011 r. podłączono do sieci 2 140 MWp, podczas gdy w 2010 r. 500 MWp. W USA wg *Solar Energy Industries Association* (SEIA) rynek amerykański osiągnął nowy rekord sprzedaży systemów fotowoltaicznych z wynikiem 1 855 MWp w 2011 r. (przyrost rzędu 108%). Na uwagę zasługuje również rynek PV w Japonii, gdzie w 2011 r. zainstalowano 1 296 MWp (w tym 86% w sektorze mieszkaniactwa). Aby jednak sektor fotowoltaiki zaczął funkcjonować, sprawniej konieczne są regulacje prawne, które będą sprzyjały jej rozwojowi, zarówno jeśli chodzi o system wsparcia jak również uproszczenia administracyjne. Polską ustawą regulującą całokształt spraw związanych z polityką energetyczną państwa jest Ustawa z dnia 10 kwietnia 1997 r. „Prawo energetyczne” Przede wszystkim określa ona „zasady dostarczania paliw i energii, zasady polityki energetycznej państwa, kompetencje i zasady działania Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki, przepisy o koncesjach i taryfach energetycznych, urządzeniach energetycznych, instalacjach, sieciach i ich eksploatacji. Dnia 11 września 2013 r. miała miejsce jedna z ostatnich nowelizacji powyższej Ustawy tzn. mały trójpak energetyczny który, „wdraża w pełniejszy od dotychczasowego sposób przepisy unijne promujące wykorzystywanie energii ze źródeł odnawialnych oraz regulujące wspólne zasady rynku wewnętrznego energii elektrycznej i gazu ziemnego” [14].

Należy również zwrócić uwagę że w dobrym kierunku idą prace nad funduszami UE 2014-2020 na małe instalacje fotowoltaiczne oraz prace nad nowym programem mikrofinansowania fotowoltaiki. Coraz więcej banków dostrzega potencjał sektora PV w Polsce i przedstawia specjalne oferty kredytowe, dedykowane do tego typu urządzeń. Dodatkowo fundusze na instalację PV można pozyskać także z funduszy unijnych.

W styczniu 2014 r. resort gospodarki poinformował, że zakończył prace nad projektem ustawy o odnawialnych źródłach energii i wysłał go do stałego Komitetu Rady Ministrów z wnioskiem o pilne rozpatrzenie. Ustawa przede wszystkim wprowadza nowe zasady dotyczące wsparcia dla OZE. „Projekt ustawy zakłada odejście od dzisiejszego systemu dotowania bieżącej produkcji energii ze źródeł odnawial-

nych na rzecz systemu aukcyjnego, w którym ten, kto zaferuje najniższą cenę takiej energii, otrzyma gwarancję jej zakupu nawet przez 15 lat po zaferowanej cenie waloryzowanej o wskaźnik inflacji. Minister Gospodarki zakłada, że ustawa wejdzie w życie z początkiem 2015 r., a aukcje na zakup "zielonej" energii będą ogłaszane co najmniej raz w roku. Minister gospodarki ma wcześniej ogłosić tzw. cenę referencyjną, czyli maksymalną cenę, jaką można zaferować na aukcji jak również i pulę energii, jaką w danym roku państwo wesprze."

W uzasadnieniu do projektu można odszukać informacje, że w 2015 r. średnia kwartalna cena energii będzie wynosić 220 zł/MWh, a średnia cena wspieranej energii z OZE - 362 zł/MWh. Projekt ten wprowadza m.in. definicję mikroinstalacji, czyli instalacji OZE o niewielkiej mocy, produkującej energię głównie na własne potrzeby. Aby stać się użytkownikiem takiej instalacji nie trzeba będzie mieć koncesji czy też prowadzić działalności gospodarczej. Wsparciem ma być tu też obowiązek zakupu przez odpowiedni podmiot nadwyżek energii za 80% ceny rynkowej.

- Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym (Dz.U.2012.647 z późn. zm.),

- Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane (Dz.U.2010., nr 243, poz. 1623 z późn. zm.),

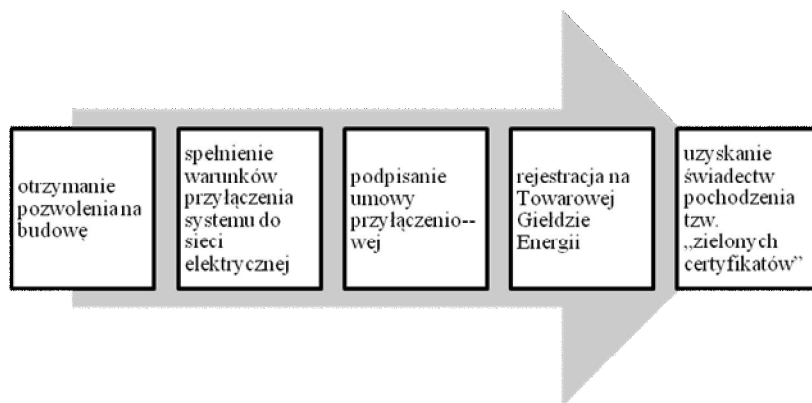
- Ustawa z dnia 3 lutego 1995 r. o ochronie gruntów rolnych i leśnych (Dz. U. z 2004 r. Nr 121, poz. 1266, z późn. zm.),

- Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 9 listopada 2010 r. w sprawie przedsięwzięć mogących znacząco oddziaływać na środowisko (Dz. U. Nr 213, poz. 1397, z późn. zm.),

- Ustawa z dnia 10 kwietnia 1997 r. Prawo energetyczne (Dz. U. 2012.1059 z późn. zm.),

- Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 4 maja 2007 r. w sprawie szczegółowych warunków funkcjonowania systemu elektroenergetycznego (Dz. U. 2007.93.623 z późn. zm.) [5].

Poniższy schemat (Rys. 1) w dużym skrócie przedstawia na czym polega etap administracyjno-prawny dla instalacji farmy fotowoltaicznej:



**Rys. 1. Działania administracyjno-prawne przy tworzeniu farmy fotowoltaicznej**

*Źródło: opracowanie własne*

### 3. Uwarunkowania prawne i ekonomiczne rozwoju fotowoltaiki

W Polsce regulacje prawne dotyczące pozyskiwania energii z alternatywnych źródeł energii są obecnie w fazie rozwoju. Sytuacja ta spowodowana jest brakiem spójnej ustawy o Odnawialnych Źródłach Energii (OZE), koniecznej do ustabilizowania sytuacji prawnej i rozwoju rynku odnawialnych źródeł energii. Przygotowanie inwestycji wiążącej się z OZE niesie ze sobą wiele niepewności prawnych i podatkowych. Obowiązujące przepisy dotyczące budowy elektrowni fotowoltaicznych nie są jednoznaczne, jednak można określić, wymagania które inwestor musi spełnić, aby zrealizować inwestycję. Przy budowie instalacji PV należy opierać się na wytycznych formalno-prawnych zawartych w następujących dokumentach:

- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2009/28/WE z dnia 23 kwietnia 2009 r. w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych,

Zgodnie z Oceną Skutków Regulacji z dnia 12.11.2013 r. w kwestii wsparcia OZE założono, że rozwój technologii fotowoltaicznej zostanie ograniczony jedynie do mikroinstalacji. Wpływ tej regulacji na: sektor finansów publicznych, w tym budżet państwa i budżety jednostek samorządów terytorialnych w przypadku gdy pominiemy zwiększenie wpływów z tytułu podatku VAT przedstawia tabela 1.

Tabela 1 oraz rysunek 2, prezentują możliwe zwiększenie wpływów do budżetu z tytułu podatku VAT wynikające z inwestycji w mikroinstalacje, które wytwarzają energię elektryczną z odnawialnych źródeł energii. Przedmiotowe dane uwzględniają wzrost mocy zainstalowanej. Z powyższych danych wynika, że w ciągu 5 lat przewidywalny jest wzrost wpływów z tytułu podatku VAT o ok. 60%.

Tabela 1

**Prognoza wpływów do budżetu z tytułu podatku VAT związana z rozwojem mikroinstalacji OZE [mln zł]**

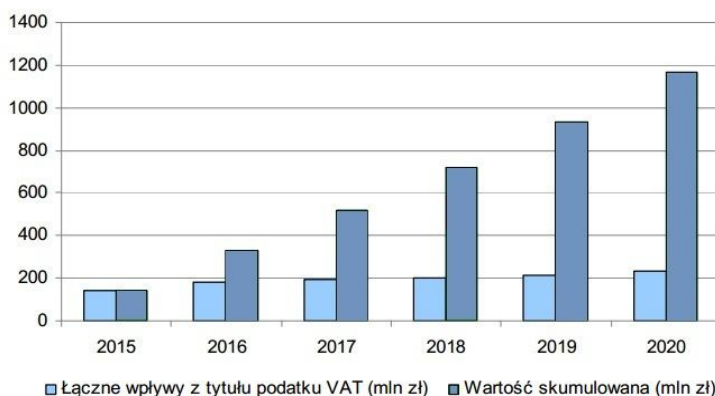
	Rok					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Łączne wpływy z tytułu podatku VAT (mln zł)</b>	145,2411	182,0907	191,2707	197,7732	214,3296	235,7496
<b>Wartość skumulowana (mln zł)</b>	145,2411	327,3318	518,6025	716,3757	930,7053	1166,455

Źródło: opracowanie Ministerstwa Gospodarki na podstawie założeń

Rządowi zależy na wprowadzeniu jak najtańszego systemu wsparcia dla OZE. Obecnie proponowany system aukcji OZE ma być dużo tańszym systemem. Jednakże prawdopodobnie, nie tylko nie będzie on ani efektywny dla rozwoju różnych technologii o różnej

potrzebę obniżania cen inwestycji, a to w rezultacie pozwala stwierdzić że system aukcyjny nie będzie najtańszym systemem wsparcia.

*Główne założenia projektu.* Ocenę ekonomiczną przeprowadzono dla projektu instalacji elektrowni fotowoltaicznej, zlokalizowanej na terenie województwa małopolskiego.



**Rys. 2. Prognoza wpływów do budżetu z tytułu podatku VAT związana z rozwojem mikroinstalacji OZE [mln zł]**

Źródło: opracowanie Ministerstwa Gospodarki na podstawie założeń

skali mocy wytwórczej, ani nie zagwarantuje najniższych kosztów wspierania zielonej energetyki.

Aukcje to z założenia możliwość licytacji. Rozpoczynający inwestorzy mogą złożyć jedną ofertę dotyczącą tego samego systemu, jednak jeśli zaoferują zbyt wysoką cenę z góry tracą jakąkolwiek możliwość wygrania aukcji, dlatego też bardziej odpowiednią nazwą jest system przetargów. Istnieje ryzyko, że aukcja nie wyłoni najniższej ceny realizowania danej inwestycji, dlatego, że wygrać może kilku oferentów, którzy załapali się na zakres mocy i ceny z oferowanej puli. Nietrudno zauważyć, że głównymi beneficjentami będą więksi inwestorzy, którzy mogą pozwolić sobie na podjęcie kilkukrotnego ryzyka wystartowania z najbardziej zaawansowanymi projektami. Dodatkowo może się również pojawiać również manipulacja i wysyłanie wielu ofert przez tych samych inwestorów, którzy stopniowo będą podwyższać cenę na takich aukcjach. Mniejsza konkurencja może nieść za sobą mniejszą

polskiego. Grunt potrzebny pod budowę farmy fotowoltaicznej wynosi 1,5 ha. Całkowita powierzchnia równa jest 10 ha i stanowi zabezpieczeniem kredytu zaciągniętego pod inwestycję (hipoteka). Wartość działki wynosi około 1 000 000 zł. Natomiast kredyt zaciągnięty pod inwestycję to ok. 6 000 000 zł. Instalacja będzie produkować prąd na sprzedaż. (typ: *in-grid*). Ze względu na najlepsze osiągi sprawności w stosunku do powierzchni modułu, do produkcji energii wybrano moduły PV wykonane z monokrystalicznego krzemu o mocy 250W. Poniżej została przedstawiona tabela prezentująca warunki meteorologiczne stacji pomiarowej w podkrakowskich Balicach.

Dane zawarte w tabeli potwierdzają, że około 70% rocznego nasłonecznienia przypada na okres wiosenno-letni (kwiecień-wrzesień). Ponadto należy dodać że w każdym rejonie występują okresowe zmiany nasłonecznienia wywołane zjawiskami klimatycznymi takimi jak zachmurzenie czy też zanieczyszczenia powietrza

Dane klimatyczne dla stacji Kraków/Balice

Miesiąc	Temp. powietrza °C	Wilgot. względna %	Dzienn. prom. słon. poziom. kWh/m <sup>2</sup> /d	Ciśnien. atmosf. kPs	Pręd. wiatru m/d	Temp. gruntu °C
Styczeń	-2,4	83,6	1,02	98,2	3	-4,3
Luty	-1	80,1	1,77	98,1	3,1	-2,9
Marzec	3	76,6	2,75	98	3,2	2
Kwiecień	8,5	71,3	3,73	97,8	2,8	8,9
Maj	14,1	70,8	4,9	97,9	2,5	15,1
Czerwiec	16,7	73,9	4,77	97,9	2,5	18,1
Lipiec	18,8	74,4	4,85	98	2,2	20,7
Sierpień	18,2	75,9	4,35	98	2,1	20,5
Wrzesień	13,5	80,4	2,96	98	2,3	14,6
Październik	8,8	82,7	1,77	98,2	2,3	8,4
Listopad	3,2	86,4	1	98,1	2,7	1,5
Grudzień	-0,8	86,5	0,79	98,2	2,9	-3,3
Rocznie	8,4	78,5	2,9	98	2,6	8,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie RetScreen 4

(np. przez przemysł). Ogólnie w Polsce roczna średnia suma nasłonecznienia wynosi 1600 godzin.

Optymalnym rozwiązaniem dla farm fotowoltaicznych lokowanych na terenie województwa małopolskiego, jest opracowanie projektu w którym wszystkie panele są skierowane azymutalnie na południe – powoduje to wzrost rocznej sumy pochłoniętego promieniowania o 20% w porównaniu do instalacji stacjonarnej dodatkowo nie niesie za sobą ponoszenia przez inwestora dodatkowych kosztów inwestycyjnych. W przypadku instalacji całorocznych kąt nachylenia modułów powinien wynosić 40°–45°.

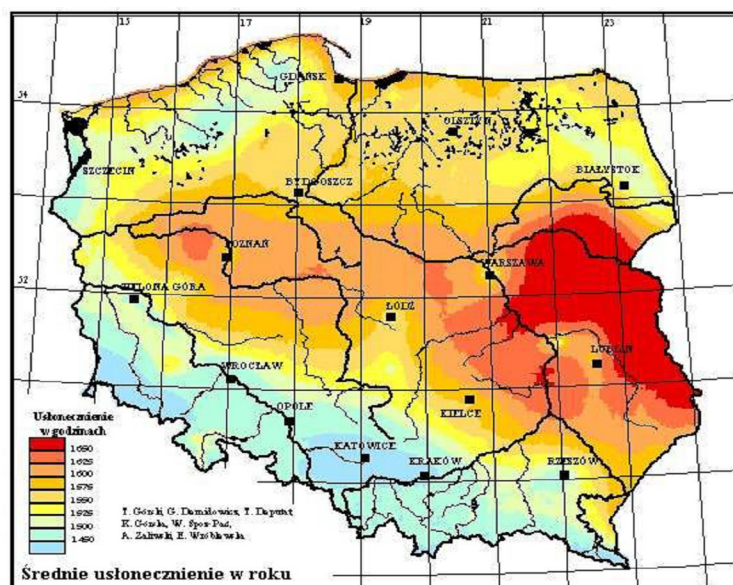
Wszystkie obliczenia oraz dobór urządzeń przeprowadzone zostały za pomocą oprogramowania PVsyst V6.12 oraz RETScreen 4

Zaprojektowany system PV składa się z 4000 modułów fotowoltaicznych o wymiarach 1600x1056 mm,

mocy 250 W i napięciu 25V. Ogniwa zbudowane z monokrystalicznego krzemu, mają wydajność elektryczną równą 16% (wydajność modułu 14,2%). Wydajność cieplna wynosi 35% dla powietrza oraz 35% dla wody (70% dla wody, gdy powietrze nie jest używane do odbioru ciepła od modułu PV). Producentem hybrydowych kolektorów jest chińska firma Hanwha Q CellsQ PRO G3 250

Przykładowy układ rozproszony składa się z 34 falowników trójfazowych przypadających na 1 MW mocy elektrowni Ich sprawność osiąga 98,2%. Urządzenia posiadają zabezpieczenie pasm, wysoką klasyfikację ochrony, wbudowane zabezpieczenia przeciwprzepięciowe, monitorowanie sieci oraz graficzny wyświetlacz. Moc wyjściowa wynosi AC 30000 W.

Poniższa symulacja została przeprowadzona przy wykorzystaniu programu PVsyst v6.12. Przedstawia



Rys. 3. Średnie usłonecznienie w Polsce, godziny/rok

Źródło: Zakład Agrometeorologii i Zastosowań Informatyki



ona produktywność systemu fotowoltaicznego nastawionego na produkcję energii elektrycznej na sprzedaż. Zestawienie parametrów pracy układu przy zadanych warunkach atmosferycznych zostało przedstawione w tabeli poniżej.

Drugi wykres (Rys. 5) obrazuje natomiast kształtowanie się współczynnika wydajności PR w poszczególnych miesiącach. Przedstawia znormalizowaną produkcję energii, biorąc pod uwagę współczynnik wydajności. Ukazuje on, że efektywność modułów PV

Tabela 4

**Wyniki przeprowadzonej symulacji PV**

Produktywność systemu	
Całkowite napromieniowanie na powierzchni poziomą	1001.2 kWh/m <sup>2</sup>
Całkowita wydajność skorygowana współczynnik- IAM	1074 kWh/m <sup>2</sup>
Temperatura otoczenia	8.5 °C
Wynik przeniesienia promieniowania z poziomej płaszczyzny tablicy	1146 kWh/m <sup>2</sup>
Efektywna energia na wyjściu z układu	987 MWh
Energia wchodząca do układu	952 MWh
Efektywność	
Efektywność układu na powierzchni	12.9 %
Efektywność systemu na powierzchni	12.4 %

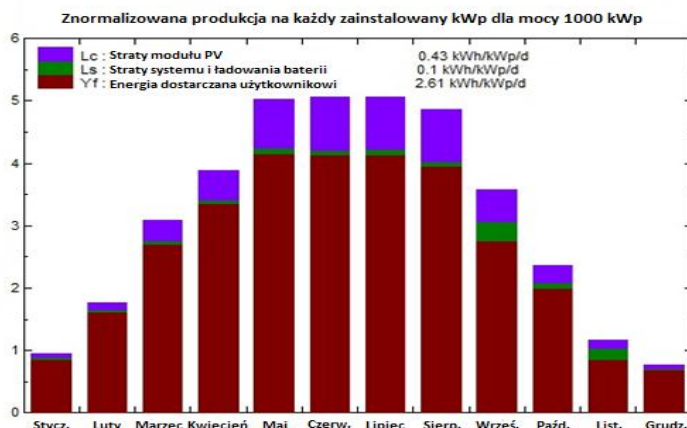
Źródło: opracowanie własne na podstawie PVsyst v6.12

Tabela ukazuje możliwości produktywności analizowanego systemu w cyklu całorocznym. Współczynnik przekształcenia energii jest na zadowalającym poziomie i wynosi 59,3%. Straty wynikające z obciążenia systemu wynoszą 36,5%.

Wykres na rys. 4 prezentuje wyniki znormalizowanej produkcji energii elektrycznej uzyskanej z modułów fotowoltaicznych. W zależności od nasłonecznienia występującego w konkretnym miesiącu można zauważyć, że energia która jest dostarczana użytkownikowi rośnie. Dodatkowo większa ilość dostarczonej energii niesie za sobą proporcjonalnie wyższe straty wykorzystania modułu PV.

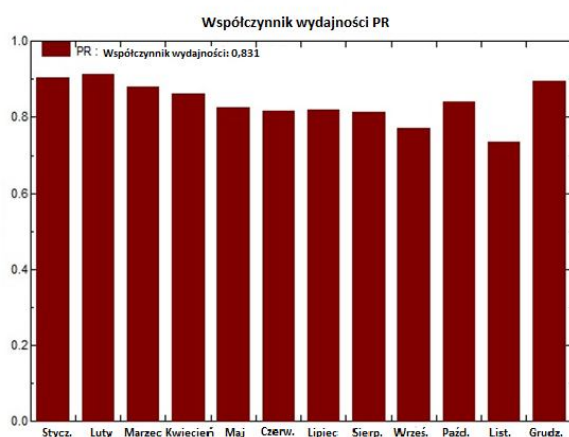
kształtuje się na zrównoważonym poziomie. Im niższe straty wykorzystania modułów fotowoltaicznych tym współczynnik wydajności jest wyższy. W warunkach STC (ang. *Standard Test Conditions*<sup>1</sup>) wydajność ogniw monokrystalicznych wynosi 15,15%. Powyższy schemat pokazuje, że największy procent strat powstaje z momencie gdy system osiąga maksymalną moc MPP (z ang. *Maximum Power Point*) – 4,7%. W ciągu roku zapotrzebowanie na energię osiągnęło poziom 952 MWh.

Poniższa tabela 5 przedstawia zestawienie wyników symulacji dla każdego miesiąca. Możliwie najkorzystniejsze wartości są uzyskiwane w okresie letnim.



Rys. 4. Wykres znormalizowanej produkcji (każdy kWp) dla mocy 1000kWp

Źródło: PVsyst v6.12



Rys. 5. Wykres znormalizowanej produkcji (każdy kWp) dla mocy 1000kWp

Źródło: PVsyst v6.12

*Struktura nakładów inwestycyjnych.* Jeśli chodzi o wartość kosztów przygotowania oraz prac projektowych związanych z tworzeniem dokumentacji technicznej, to zostały one przyjęte z dolnego zakresu cen rynkowych na poziomie 70 000 PLN/1MW. Widełki cenowe w jakich mieści się koszt takiego nakładu wynoszą od 70 000 PLN do 150 000 PLN/1 MW mocy projektowanej farmy fotowoltaicznej. Stanowi to ok. 1% wartości planowanej inwestycji.

Z doświadczeń projektantów wynika, że profesjonalne prowadzenie procesu doboru wykonawców i dostawców zmniejsza ryzyko odchylenia od harmonogramu na etapie budowy. Prace te powinny być zlecane przez inwestorów tylko i wyłącznie przedsiębiorstwom posiadającym możliwości techniczne oraz organizacyjne do zarządzania projektem realizacji farmy foto-

woltaicznej. Projekt ten zakłada, że zaplecze wykonawcy pozwala na obsłużenie inwestycji tego typu od początku do końca.

Legenda:

Cał. napr. – Całkowite napromieniowanie na powierzchnię poziomą.

Cał. wyd. – Całkowita wydajność skorygowana współczynnikiem IAM.

Temp. otocz. – Temperatura otoczenia.

Wynik przen. – Wynik przeniesienia promieniowania z poziomej płaszczyzny tablicy.

Energ. wych. – Efektywna energia na wyjściu z układu.

Energ. wejść. – Energia wchodząca do układu.

Efekt. syst. – Efektywność układu na powierzchni.

Efekt. ukł. – Efektywność systemu na powierzchni.

Tabela 5

Zestawienie wyników dla poszczególnych miesięcy

	Cał. napr.	Cał. wyd.	Temp. otocz.	Wynik przen.	Energ. wych.	Energ. wejść.	Efekt. syst.	Efekt. ukł.
	kWh/m <sup>2</sup>	kWh/m <sup>2</sup>	C	kWh/m <sup>2</sup>	MWh	MWh	%	%
Styczeń	18	27,6	-1,99	29,5	27,5	26,7	13,97	13,54
Luty	32,5	46,5	-0,49	49,4	46,2	45,1	14	13,65
Marzec	70,8	89,9	2,31	95,5	85,8	84	13,46	13,16
Kwiecień	104	109,1	8,71	116,5	102,6	100,5	13,19	12,92
Maj	153,7	145,9	14,51	155,9	131,5	128,9	12,62	12,37
Czerwiec	158,3	141,8	16,91	151,8	126,6	124	12,48	12,23
Lipiec	158,8	146,9	18,91	157	131	128,4	12,49	12,25
Sierpień	137	141,1	18,61	150,5	125	122,6	12,43	12,19
Wrzesień	85	100,9	13,41	107,4	92,2	82,9	12,86	11,55
Październik	50,1	69,2	8,61	73,5	64,9	61,9	13,23	12,6
Listopad	20,3	32,6	3,31	34,8	31,4	25,6	13,5	10,99
Grudzień	12,7	22,2	-1,39	23,9	22,1	21,4	13,86	13,41
Rocznie	1001,2	1073,7	8,5	1145,7	986,8	952	12,44	12,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: PVsyst v6.12

<sup>1</sup> STC - Ustandaryzowane warunki testu (natęż. prom. 1000 W/m<sup>2</sup>, temp. ogniwo 25°C, spektrum. prom. 1,5AM).

## Struktura nakładów inwestycyjnych

L.p.	Nakłady	Sztuk	Cena jednostkowa	Wartość
1	Moduły fotowoltaiczne	4000	617,50 zł	2 470 000,00 zł
2	Inwertery 20 kW	23	10 300,00 zł	350 200,00 zł
3	Konstrukcja naziemna	1000 kW	800,00 zł	800 000,00 zł
4	Okablowanie	1000 kW	100,00 zł	100 000,00 zł
5	Zabezpieczenia przepięciowe	Całość	50 000,00 zł	50 000,00 zł
6	Przylącze	Całość	550 000,00 zł	550 000,00 zł
7	Zabezpieczenie (monitoring)	Całość	94 640,00 zł	94 640,00 zł
8	Obsługa projektu (analizy, projekty, wnioski, administracja, finansowanie)	Całość	70 000,00 zł	70 000,00 zł
<u>Cena netto</u>				4 258 240,00 zł
<u>Cena brutto</u>				5 088 832,60 zł

Powyższa kalkulacja została wykonana na potrzeby przedstawianego w projekcie tematu, aby precyzyjnie dokonać wyceny inwestorskiej konieczne należy oprzeć się na wytypowanej powierzchni pod lokalizację farmy fotowoltaicznej i przeprowadzić niezbędną analizę na etapie przedrealizacyjnym. Tabela ukazuje koszty wykonawstwa projektu. Rozwiązania związane z realizacją podyktowane były przede wszystkim maksymalizacją zysku inwestora oraz dostarczeniem rozwiązania w najlepszej cenie, która zawiera: montaż paneli fotowoltaicznych na konstrukcji naziemnej, kompletne połączenie paneli z inwerterami, inwerterów do jednostki licznikowej, montaż konstrukcji naziemnej (wbijany maszynowo w grunt), montaż okablowania DC łączącego panele z inwerterem, montaż zabezpieczeń przepięciowych, całkowity nadzór na całym etapie od projektu do końcowego podłączenia i produkcji energii.

*Struktura kosztów eksploatacyjnych.* W pierwszym roku pracy farmy fotowoltaicznej pojawiają się koszty eksploatacyjne. Poniższa kalkulacja została oparta o średniorynkowe ceny uzyskane po analizie rynku (koszty eksploatacyjne oraz serwisowe). Główne koszty związane z eksploatacją to koszty monitoringu oraz konserwacji. Są to dwa czynniki mające najistotniejszy wpływ na koszty w cyklu rocznym. Jeśli chodzi o koszty bilansowania energii to wzrastają wraz z jej ceną. Dodatkowo integralną część umowy przyłączeniowej stanowią czynności eksploatacyjne w zakresie energetycznym które są wydawane przez operatora sieci inwestorowi w formie instrukcji ruchu i eksploatacji. Dzięki instrukcji można przewidzieć ilość cyklicznych czynności związanych z utrzymaniem ruchu farmy fotowoltaicznej.

*Ocena ekonomiczna projektu.* Dla oszacowania kosztów związanych z planowaniem instalacji systemu PV, konieczne jest określenie bieżących cen energii elektrycznej pochodzącej z węgla oraz cen „zielonego certyfikatu”. Ważne jest także określenie uwarunkowań dotyczących kredytu zaciągniętego pod hipotekę.

Inwestycja w budowę instalacji systemu PV będzie uwzględniać poniższe założenia:

- czas użytkowania instalacji – 10 lat;
- zmiana cen energii z OZE – 4% rocznie (+);
- podatek VAT od urzędzeń – 23%;
- amortyzacja liniowa – 7%/rok;
- udział wkładu własnego – 0%;
- udział wkładu obcego– 100% (pożyczka inwestycyjna z NFOŚiGW, 4%/rok, zmiana nie więcej niż 0,5% od stopy redyskonta weksli);
- okres spłaty – 10 lat ( 2 pierwsze lata, okres karencji);
- stopa inflacji – 2 %;
- stopa dyskontowa- 7,84 %;
- liniowy spadek sprawności modułów na poziomie - 0,8 %/rok;
- bezawaryjna praca

Tabela 7

## Struktura kosztów eksploatacyjnych

Monitoring pracy farmy fotowoltaicznej	500 zł / m-c
Konserwacja	2 000 zł / m-c
<u>Cena netto</u>	2 500 zł
<u>Cena brutto</u>	3 075 zł

Do obliczenia dochodu z produkcji, potrzebne są informacje na temat cen energii za 1 MWh. Dane te zostały pobrane z cennika dostawcy energii elektrycznej. Dodatkowo wykorzystano roczny wzrost cen, który został przyjęty na poziomie 4%, natomiast wartość produkowanej energii została zaczerpnięta z wcześniejszych obliczeń.

Tabela 8

## Przychody z produkcji

Lata	Cena za 1kWh [zł]	Wzrost cen/ rok [%]	Cena za 1MWh [zł]	Produkowana energia [MWh]	Dochód z produkcji [zł]
1	0,55	0,04	550,00	966,00	Dochód z produkcji [zł]
2	0,57	0,04	572,00	958,27	531 300,00
3	0,59	0,04	594,88	950,61	548 131,58
4	0,62	0,04	618,68	943,00	565 496,39
5	0,64	0,04	643,42	935,46	583 411,32
6	0,67	0,04	669,16	927,97	601 893,79
7	0,70	0,04	695,93	920,55	620 961,78
8	0,72	0,04	723,76	913,19	640 633,85
9	0,75	0,04	752,71	905,88	660 929,13
10	0,78	0,04	782,82	898,63	681 867,37

Źródło: opracowanie własne

Dane tabeli 9 ukazują że dopiero po 10 latach przychły ze sprzedaży energii z OZE zbliżają się do kwoty poniesionej na inwestycje. Ponieważ okres

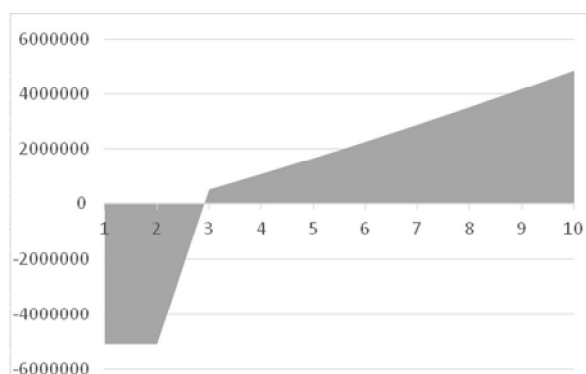
użytkowania instalacji fotowoltaicznej wynosi 10 lat, należy stwierdzić, że inwestycja ta bez wsparcia ze strony rządu jest całkowicie nieopłacalna.

Tabela 9

## Przepływy pieniężne oraz skumulowana wartość spłaty kredytu

Początkowy koszt inwestycji	Lata	Przepływy pieniężne	Skumulowana wartość spłaty
5091907,60	1	531 300,00	
	2	548 131,58	
	3	565 496,39	531 300,00
	4	583 411,32	1 096 796,39
	5	601 893,79	1 680 207,71
	6	620 961,78	2 282 101,50
	7	640 633,85	2 903 063,28
	8	660 929,13	3 543 697,13
	9	681 867,37	4 204 626,26
	10	703 468,93	4 886 493,63
	11	725 754,82	5 589 962,56
	12	748 746,74	6 315 717,38

Źródło: opracowanie własne



Rys. 6. Wykres skumulowanych przepływów pieniężnych

Źródło: opracowanie własne

Wykres na Rys. 6 przedstawia skumulowane przepływy pieniężne. Potwierdza on fakt, że dopiero po 10 latach inwestycji zaczyna ona pokrywać wszystkie koszty, zarówno inwestycyjne jak i eksploatacyjne.

*Wskaźniki ekonomiczne inwestycji. Stopa dyskonta* – jest to procentowa wartość określająca poziom zrzeczenia się przyszłych środków finansowych na

NPV opisujemy wzorem:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I$$

gdzie: CF - przepływy pieniężne netto, r - stopa dyskonta, I - nakłady inwestycyjne, t - kolejne okresy inwestycji.

Tabela 10

#### Wartość bieżąca netto

Lata	Nakłady inwestycyjne	Przepływy pieniężne	Stopa dyskontowa	NPV
1	5091907,60	531300,00	7,84%	-4599233,27
2		548131,58		471329,981
3		565496,39		450910,345
4		583411,32		431375,36
5		601893,79		412686,694
6		620961,78		394807,683
7		640633,85		377703,255
8		660929,13		361339,85
9		681867,37		345685,367
10		703468,93		330709,087
			<u>Łącznie</u>	<u>-1022685,65</u>

*Źródło: opracowanie własne*

rzecz aktualnie dostępnych środków. Wskaźnik ten odzwierciedla zmianę wartości pieniądza w czasie, czyli sprowadza przyszły kapitał do kapitału bieżącego. Inaczej mówiąc, stopa dyskonta informuje o jaki procent jesteśmy skłonni pomniejszyć przyszły kapitał, aby zamienić go na środki bieżące.

Jest to stosunek kwoty dyskonta do wartości przyszłej kapitału, wyrażony w procentach.

$$r = \frac{FV - PV}{FV} * 100$$

$$r = \frac{5492004,582 - 5091908}{5492004,582} * 100\% = 0,0784 * 100\% = 7,84\%$$

gdzie: r - stopa dyskonta, FV – przyszła wartość kapitału, a PV – bieżąca wartość kapitału.

Zatem kolejnym elementem użytym do poniższych kalkulacji jest realna stopa dyskontowa kredytu przy inflacji na poziomie 2%, która wynosi w przypadku naszego projektu jest równa 9,1 %

*Wartość bieżąca netto* (ang. *Net Present Value*-NPV) - jest to wartość netto przyszłych przepływów pieniężnych wynikających z inwestycji z uwzględnieniem utraty wartości pieniądza w czasie. Przepływy pieniężne mogą być zarówno dodatnia jak i ujemne. Inaczej mówiąc NPV przedstawia wartość przyszłych strumieni pieniężnych w kategoriach dzisiejszych pieniędzy. Wartość bieżąca netto obok IRR jest metodą pomocną przy podejmowaniu decyzji dotyczących wydatków inwestycyjnych.

*Wewnętrzna stopa zwrotu* (ang. *Internal Rate of Return* - IRR) – jest to miernik finansowy pozwalający oszacować rentowność inwestycji. Wskaźnik ten przedstawia rzeczywistą stopę zysku z przedsięwzięcia. Zatem, IRR to stopa procentowa, przy której zostaje osiągnięty próg rentowności.

IRR opisujemy wzorem:

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0$$

gdzie: CF – przepływy pieniężne netto, r – stopa dyskonta, I<sub>0</sub> – nakłady początkowe, t – kolejne okresy inwestycji.

Dla naszego projektu wewnętrzna stopa zwrotu (IRR) wynosi **11,87%**.

#### 4. Wnioski

W przypadku analizowanej inwestycji okres jej zwrotu wynosi ok.10 lat licząc od momentu zakończenia realizacji. Projekt farmy fotowoltaicznej nie jest obarczony wysokim ryzykiem, ze względu na ponoszenie większości kosztów w trakcie realizacji inwestycji, która trwa około roku. Zakłada się że projekt tego typu powinien kosztować inwestora około 5 009 000,00zł, w ciągu pierwszego roku. Pieniądze te są potrzebne przede wszystkim na zabezpieczenie prawa do gruntów oraz wykonanie kompleksowych pomiarów oraz analiz przedstawiających możliwości produkcji energii elektrycznej na danym terenie. Analizo-

wany przypadek farmy fotowoltaicznej o mocy 1 MW przedstawia jak ważna jest całkowita moc farmy w aspekcie kosztów jednostkowych poszczególnych elementów robót.

Trzeba pamiętać aby wziąć pod uwagę wszystkie czynniki wchodzące w skład analizy procesu inwestycyjnego gdyż zwiększa to prawdopodobieństwo że projekt zostanie od odpowiednio zrealizowany a przy tym osiągnie odpowiednią efektywność. Największa efektywność projektu jest możliwa w przypadku znalezienia odpowiedniego inwestora posiadającego wiedzę i doświadczenie w zakresie realizacji farm fotowoltaicznych. Dość skomplikowany proces projektowy, którego łączne koszty stanowią ok. 1% wartości inwestycji, jest bardzo często najmniejszym kosztem jaki inwestor mógł ponieść przy projekcie, którego realizowanie nie byłoby efektywne z ekonomicznego punktu widzenia.

Trafność analizy zależy głównie od poprawnie wykonanych pomiarów nasłonecznienia, ukształtowania danego terenu oraz możliwość przyłącza aby ostatecznie zminimalizować koszty które ponosi inwestor oraz zmaksymalizować zyski. Następnie bardzo ważnym elementem jest sam projekt farmy fotowoltaicznej, który będzie zawierał odpowiednio dobrany sprzęt i optymalne ustawienie modułów fotowoltaicznych.

W kwestii cen projektów inwestycyjnych, należy poruszyć tematykę cen rynkowych, które w zależności od poziomu zaawansowania są coraz to wyższe. Inwestorzy zajmujący się tworzeniem farm fotowoltaicznych powinni nastawić się na ewentualne korekty cen w zależności od fazy rozwoju projektu. Wiąże się do głównie ze wzrostem kapitału obcego oraz dużo większą trudnością w jego pozyskiwaniu.

Realizacja projektu farmy fotowoltaicznej niesie za sobą szereg korzyści. Brak ingerencji w środowisko, chodzi tutaj głównie o brak hałasu. Niestety bez pomocy rządu inwestycja ta staje się kompletnie nieopłacalna.

#### BIBLIOGRAFIA

1. Klugmann-Radziemska E. Fotowoltaika w teorii i praktyce. — Legionowo: Wydawnictwo BTC, 2010.
2. Kotowski W. Z kolektora słonecznego. Ciepło i prąd jednocześnie. — Energia Gigawat, 2010.
3. Pluta Z. Słoneczne instalacje energetyczne. — Warszawa: Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, 2003.
4. Klugmann-Radziemska E. Odnawialne źródła energii — przykłady obliczeniowe. — Gdańsk: Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, 2009.
5. Zimny J. Odnawialne źródła energii w budownictwie niskoenergetycznym. — Kraków: Wydawnictwo Naukowo Techniczne, 2010.
6. Tytko R. Odnawialne Źródła Energii – Wybrane zagadnienia. Wydanie Czwarte. — Kraków, 2012.
7. globenergia.pl
8. solartechnology.pl
9. enis-pv.com
10. praze.pl
11. inzynierpv.pl
12. gramwzielone.pl
13. pro-sun.pl
14. sejm.gov.pl
15. planenergy.eu/ogniwa-typu-perlpert
16. pvportal.pl/
17. Instytut Energetyki Odnawialnej, ieo.pl

## ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КООПЕРАТИВНОЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

*Анотація.* Запропоновано методику оцінювання економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі з врахуванням ресурсно-функціонального його структурування. Апробовано розроблену методику на прикладі облспоживспілок західного регіону України. Визначено стан економічного потенціалу, що є основою для розробки рекомендацій про підвищення його ефективності.

**Ключові слова:** роздрібна торгівля, споживча кооперація, економічний потенціал, структурування

### EVALUATION OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF COOPERATIVE RETAIL

*Summary.* The method of assessment of the economic potential of trade consumer cooperation, taking into account resource and its functional structuring. Tested the developed method on the example of regional trade spozhyvspilok of Western Ukraine. The condition of the economic potential of these enterprises is the basis for developing recommendations for improving its effectiveness.

**Keywords:** retail, consumer cooperatives, economic potential, structural.

#### 1. Вступ

Економічний потенціал кооперативної роздрібно торгівлі в умовах орієнтації системи на підвищення своєї конкурентоспроможності повинен використовуватись ефективно. Основою для прийняття рішення щодо підвищення ефективності економічного потенціалу є комплексне оцінювання всіх аспектів його функціонування, ресурсних та функціональних складових. Проблеми управління потенціалом і потенційними можливостями загалом та їх оцінювання зокрема, є предметом дослідження зарубіжних і вітчизняних авторів. Не зважаючи на досягнення та достатньо велику увагу закордонних і вітчизняних науковців (Є. Лапіна, І. Репіної, О. Федоніна, Р. Фецура, Н. Краснокутської, В. Бикової, Л. Фролової, О. Григораш, М. Савченко, О. Кузьменко, В. Сімонової, Н. Педченко [1-9]), невирішеними залишаються питання формування єдиного підходу до оцінки економічного потенціалу. Зокрема, дискусійними залишаються питання доцільності застосування методик оцінювання потенціалу, аналізу конкурентоспроможності, тощо.

Відтак, метою даної статті є розробка методики оцінювання ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі, та на цій основі – проведення такого оцінювання з врахуванням особливостей функціонування системи споживчої кооперації України. Структура статті відображає конкретні завдання для реалізації поставленої мети. У другому підрозділі, з врахуванням існуючих наукових напрацювань попередників, обґрунтовано методику оцінки економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі, що становить теоретичне підґрунтя даного дослідження. Третій підрозділ включає власне емпіричні дослідження економічного потенціалу. Головний висновок полягає у визначенні стану економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі в Україні.

#### 2. Теоретичний коментар

Провівши дослідження особливостей прикладного дослідження економічного потенціалу [10], оцінювання результативності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі як комплексне його дослідження є процесом визначення відповідності отриманих результатів встановленій меті загалом, і дозволяє приймати відповідні управлінські рішення:

- робити висновки про якість роботи кооперативної роздрібно торгівлі в минулих періодах (виявити, як формувався економічний потенціал, наскільки оптимальна його структура);
- оцінити ступінь залучення ресурсів в господарський оборот;
- оцінити ефективність здійснення господарської діяльності кооперативної роздрібно торгівлі, тобто виконання своїх функцій (бізнес-процесів), які зумовлюють використання та трансформацію ресурсів системи споживчої кооперації;
- оцінити ступінь використання активної частини економічного потенціалу шляхом зіставлення показників реалізації економічного потенціалу і його економічної оцінки ;
- оцінити ефективність коштів, вкладених у формування та розвиток економічного потенціалу шляхом порівняння його економічної оцінки (річний або сумарної ) із загальним обсягом економічних ресурсів, виражених у вартісних одиницях виміру;
- планувати підвищення рівня використання економічного потенціалу, оптимізацію його структури, зростання його величини, що дозволить поліпшити якість роботи кооперативної роздрібно торгівлі.

Оцінювання ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі доцільно проводити з точки зору оцінки ефективності укруп-

нених груп його структурних елементів. Оскільки структура економічного потенціалу нами розглядається з ресурсно-функціонального підходу, доцільно оцінювати ефективність використання ресурсів та здійснення функцій кооперативної роздрібно торгівлі, об'єднавши ці оцінки єдиним методичним підходом.

Поєднання функціональної та ресурсної складових в межах економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі зумовлене тим, що: таким чином відбуватиметься повнота охоплення досліджуваного об'єкта (економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі); оцінити ефективність виконання функцій досить часто доводиться з визначенням вкладу використаних ресурсів в процесі здійснення господарських операцій. Таким чином, відстежується взаємозв'язок ресурсного та функціонального підходів при їх дослідженні.

У зв'язку з цим ми погоджуємось з науковцями, які вважають за необхідне в процесі дослідження не обмежуватись одним чи двома показниками, а використовувати систему показників, як представлена як загальними, інтегральними, так і частковими показниками. Це дозволить: 1) на основі системного підходу об'єктивно, всесторонньо і повно відобразити взаємозв'язок кінцевого результату та використаних ресурсів чи виконаних функцій, їх динаміку і тенденції зміни; 2) на основі причинно-наслідкових зв'язків визначити ступінь участі кожного елемента економічного потенціалу у формуванні загальних показників ефективності і провести дослідження впливу на них факторів; 3) мати відповідний інструментарій для управління процесами ефективного формування та використання економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі.

Наступним важливим питанням оцінювання ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі є визначення методичних підходів до такого оцінювання. Узагальнення як вітчизняних, так і закордонних наукових досліджень дозволили виділити наступні групи методів оцінки економічного потенціалу:

- методи непрямого оцінювання, що ґрунтуються на використанні фактичних значень показників, які характеризують результати роботи;
- методи прямого оцінювання, які полягають в "оцінці можливостей підприємства в майбутньому" [11, с. 21].

Загалом, серед методів оцінювання економічного потенціалу виділяють: експертний, баловий, рейтинговий порівняльний аналіз, метод аналогій, факторний аналіз, методи математичного програмування. При цьому, критичний розгляд наведених методів оцінки економічного потенціалу дозволяє стверджувати, що в сучасних умовах динамічного розвитку та з врахуванням багатоаспектності суті та складу досліджуваного об'єкта – економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі доцільно використовувати саме математичний апарат оцінювання. При цьому, в основу оцінювання економічного потенціалу авторами було покладено необхідність формування єдиного підходу до дос-

лідження всіх складових економічного потенціалу, які є, фактично, факторами його формування та доцільність визначення однієї, інтегральної оцінки досліджуваного об'єкта. Така авторська позиція підтверджується і точкою зору, що інтегральний підхід "дозволяє одержувати більш точні результати розрахунку впливу факторів порівняно з іншими способами і уникнути неоднозначності оцінки впливу факторів, оскільки в даному випадку результати не залежать від місця розташування факторів в моделі, а додатковий приріст результативного показника, що утворюється від взаємодії факторів, розподіляється між ними рівномірно" [8, с.73].

Таким чином, оцінювання ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі доцільно проводити в наступній послідовності:

На першому етапі сформувані інформаційне забезпечення оцінювання ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі. Формування інформаційного забезпечення оцінювання ефективності економічного потенціалу полягає в зборі та первинній обробці інформації для проведення дослідження за визначений період.

На другому етапі доцільно сформувані систему показників, які найбільш точно та лаконічно відобразять результати оцінки ефективності всіх складових економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі.

Третій етап, згідно обраного методичного підходу оцінки ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі, передбачає формування методики визначення інтегрального показника. Сучасні підходи до формування інтегрального показника передбачають формування його як узагальненого значення добутоків показників та показників їх вагомості в межах певного дослідження. Практика емпіричних досліджень засвідчує часте використання експертного підходу до становлення вагомості кожного показника з врахуванням мети та об'єкта досліджень. Проте, експертне оцінювання має такі недоліки, як труднощі із формуванням експертної групи, трудомісткість визначення ваг та носить суб'єктивний характер, якого доцільно уникати в економічних дослідженнях.

Таким чином, інтегральну оцінку ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі рекомендується визначати як середньоарифметичне значення досліджених показників, трансформованих в один співставний вигляд. Як зазначає В. Г. Бикова, "можливі й інші методи синтезування блочних оцінок, засновані на застосуванні середньогометричних, середньозважених або інших видів середніх. Вибір середньоарифметичних зумовлений тим, що такий підхід дозволяє уникнути залучення експертів для визначення вагових коефіцієнтів (як при використанні середньозважених величин), а також в більшому ступені відповідає умовам розрахунку, оскільки мова йде про оцінку економічного потенціалу у певному періоді, а не в динаміці (коли застосовується середня геометрична)" [9, с.89].



Таким чином, інтегральне значення показника ефективності економічного потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації доцільно обчислювати за формулою:

$$E = \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{n}, \quad (1)$$

де  $E$  – інтегральний показник ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі,

$K_i$  – оцінка кожного показника,

$n$  – кількість показників.

Доцільно відмітити, що оцінювання ефективності економічного потенціалу може здійснюватись як статично, так і в динаміці. Це залежить від мети та об'єкта дослідження. Основною метою, на нашу думку, в умовах необхідності забезпечення зростання ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі, є встановлення стану об'єкта. Таким чином, в межах оцінки ефективності економічного потенціалу доцільно встановити статичне значення – дати оцінку на визначену дату.

Четвертий етап передбачає власне емпіричне дослідження ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі.

### 3. Емпіричні результати

Для проведення оцінки ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі обрано обласні споживчі спілки Західного регіону. Західноукраїнський економічний район – найбільший район в Україні за площею і другий за кількістю населення. Віддаленість регіону від основної металургійної бази України, від чорноморських портів, а також наявність зручного транспортного сполучення як із східноєвропейськими, так і центральноєвропейськими державами зумовили розвиток у сфері торгівлі. Вибір Львівської, Тернопільської, Хмельницької та Волинської ОСС обумовлений відмінними умовами та особливостями розвитку даних організацій, що входять до системи споживчої кооперації України, які, проте, переважно займаються торговельною діяльністю. Таким чином, це дозволить оцінити ефективність економічного кооперативної роздрібно торгівлі з різними умовами господарювання, що дозволить виявити системні та індивідуальні переваги та недоліки використання економічного потенціалу.

Для оцінювання економічного потенціалу названих облспоживспілок проведено анкетне обстеження Львівської, Тернопільської, Хмельницької, Чернівецької та Івано-Франківської ОСС та визначено основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств, які є інформаційною основою для проведення оцінки ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі.

На другому етапі оцінювання ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі визначено систему показників, які дозволять найповніше оцінити досліджуваній об'єкт. При формуванні такої системи показників було враховано особливість структурування економіч-

ного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі. Таким чином, сформована сукупність показників враховує характеристики і ресурсних, і функціональних складових економічного потенціалу. Тобто, така система показників сформована у вигляді матриці, в якій по горизонталі розташовані види ресурсів кооперативної роздрібно торгівлі, по вертикалі – функції кооперативної роздрібно торгівлі. На перетині ресурсів і функцій розташовані показники, які відображають ефективність використання певних ресурсів при виконанні відповідних функцій. До сформованої системи показників входять як кількісні, так і якісні характеристики господарсько-фінансової діяльності кооперативної роздрібно торгівлі, які можуть бути визначені як на основі фінансової та статистичної звітності, так і не є звітною інформацією, не носять формалізованого характеру.

Перш ніж оцінити ефективність економічного потенціалу, доцільно визначити базу порівняння – певне “еталонне” значення ефективності. Кількісний вимір еталонного інтегрального показника ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі доцільно здійснити на основі сформованої системи показників, з врахуванням їх оптимального (нормативного) значення.

Фактично, сформована сукупність даних являє собою матрицю показників діяльності кооперативної роздрібно торгівлі Львівської, Тернопільської, Хмельницької, Чернівецької та Івано-Франківської облспоживспілок. Для формування ідеального інтегрального показника визначено оптимальні (нормативні) значення за всіма досліджуваними показниками. Таким чином, сформована матриця 6х34.

Наступним кроком є трансформація матриці, яка полягає в тому, що кожен елемент вихідної матриці поділити на значення останнього в кожному рядку елемента.

Таким чином, за формулою (1) визначене еталонне інтегральне значення показника ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі становить 1.

Значення еталонного інтегрального значення показника ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі носить теоретичне значення і виступає певним еталоном для визначення та зображення ефективності економічного потенціалу на практиці.

Далі визначено інтегральні показники ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі Львівської, Тернопільської, Хмельницької, Чернівецької та Івано-Франківської облспоживспілок за наведеними вище даними шляхом їх трансформації за описаною методикою.

Таким чином, визначено, що інтегральне значення ефективності економічного потенціалу підприємств торгівлі Львівської ОСС становить 0,775; Тернопільської ОСС – 0,842; Хмельницької ОСС – 0,765; Чернівецької ОСС – 0,765; Івано-Франківської ОСС – 0,686. Об'єднавши дані інтегральних значень за ресурсним та функціональним підходами, сформовано табл. 2.

#### 4. Висновки

Зважаючи на те, що була проведена інтегральна оцінка ефективності економічного потенціалу підприємств торгівлі Львівської, Тернопільської, Хмельницької, Чернівецької, Івано-Франківської ОСС та визначено еталонний стан, можна визначити “віддаленість” від ідеального стану визначених інтегральних показників та розташувати їх в порядку спадання ефективності економічного потенціалу. Таким чином, співвідношення інтегральних показників ефективності економічного потенціалу кооперативної роздрібно торгівлі досліджуваних облспоживспілок має наступний вигляд:

$1 > 0,862 > 0,785 > 0,775 > 0,749 > 0,691$ .

Таким чином, достатній стан економічного потенціалу є у кооперативної роздрібно торгівлі Тернопільської, Львівської, Чернівецької облспоживспілок, нормальний – у Хмельницької та Івано-Франківської ОСС.

Проведене оцінювання вказує на існування недоліків в економічній роботі щодо використання ресурсів кооперативної роздрібно торгівлі облспоживспілок і виконання ними своїх функцій та є складовою проведення діагностики ефективності управління економічним потенціалом.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / Репіна І. М. // Вісник Української академії державного управління при Президентіві України. – 1998. – № 2. – С. 262-271.
2. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – [2-ге вид., без змін]. – К.: КНЕУ, 2006. – 316с.
3. Мізюк Б. М. Економічний потенціал торговельного підприємства: структура, оптимізація, стратегічне управління / Б. М. Мізюк, О. О. Ільчук, С. Т. Дудя. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – 260с.

4. Кузьменко О. К. Механізм управління потенціалом розвитку торговельних підприємств системи споживчої кооперації: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. К. Кузьменко ; ВНЗ Укоопспілки "Полтав. ун-т економіки і торгівлі". – Полтава, 2011. – 20 с. : табл. – укр.

5. Педченко Н. С. Потенціал розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації при стратегічному управлінні. : монографія / Н. С. Педченко; ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», 2013. – 268с.

6. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.07.01 / Є. В. Лапін; Нац. техн. ун-т "Харк. політехн. ін-т". – Х., 2006. – 36 с.

7. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження [Текст] : монографія / Н. С. Краснокутська ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – Х. : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.

8. Фролова Л. В. Управління економічним потенціалом торговельних підприємств [Текст] : монографія / Л. В. Фролова, О. В. Григораш ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк : Ноулддж, Донец. від-ня, 2013. – 200 с.

9. Бикова В. Г. Оцінка та управління фінансово-економічним потенціалом підприємств загальнодержавного значення [Текст] : монографія / В. Г. Бикова. – Д. : Наука і освіта, 2008. – 180 с.

10. Сирветник-Царій В. В. Особливості прикладного дослідження потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації / В. В. Сирветник-Царій // Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізаційно-інтеграційних процесів: матеріали III всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (Львів, 28 лютого 2014р.). – Львів: ЛКА, 2014. – С.133-136.

11. Прохорова В. В. Управління економічним потенціалом підприємств [Текст] : [монографія] / В. В. Прохорова, О. В. Божанова. – Х. : НТМТ, 2011. – 219 с.

## ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- Андрушків І. П.** — к.е.н., доц. каф. банківської справи Львівської комерційної академії
- Барна М. Ю.** — к.е.н., доц., доц. каф. експертизи та послуг Львівської комерційної академії
- Белік В. Д.** — к.е.н., ст. викл. каф. фінансів та кредиту Республіканського ВНЗ "Кримський гуманітарний університет"
- Білявська Ю. В.** — к.е.н., ст. викл. каф. менеджменту КНТЕУ
- Білявський В. М.** — к.е.н., доц. каф. менеджменту Національного авіаційного університету НАУ
- Бойко В. С.** — здобувач каф. міжнародних економічних відносин ЛКА
- Бучко І. Є.** — к.е.н., доц. каф. банківської справи Львівської комерційної академії
- Вареник В. А.** — к.е.н., каф. банківської справи Львівської комерційної академії
- Вихопень Л. П.** — асп. каф. менеджменту зовнішньоекономічної діяльності ЛНУ Ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С. З. Гжицького
- Гальків Л. І.** — д.е.н., доц. каф. вищої математики, економетрії і статистики ЛКА
- Герєга Г. Ф.** — здобувач каф. економічної теорії Львівської комерційної академії
- Голобородько Ю. О.** — аспірант каф. банківської справи Львівської комерційної академії
- Гонський М. Д.** — аспірант Львівської комерційної академії
- Демчишин М. Я.** — к.е.н., доц. каф. вищої математики, економетрії і статистики ЛКА
- Дугіна І. В.** — асист. каф. обліку аудиту ЛІБС УБС НБУ
- Душко З. О.** — к.е.н., доц. каф. аудиту Львівської комерційної академії
- Зубчик С. М.** — здобувач каф. обліку і аудиту Луцького національного технічного університету, викл. Ковельського промислово-економічного коледжу Луцького НТУ
- Колянко О. В.** — к.е.н., доц. каф. менеджменту Львівської комерційної академії
- Костак З. Р.** — к.е.н., доц. каф. банківської справи Львівської комерційної академії
- Куцик П. О.** — к.е.н., проф каф. бухгалтерського обліку ЛКА, ректор Львівської комерційної академії
- Левицький В. В.** — к.е.н., доц. каф. фінансів і кредиту Східноєвропейського національного ун-ту ім. Лесі України
- Манжура А. В.** — к.е.н., заст. директора Полтавського кооперативного технікуму
- Машіко К. С.** — молодший наук. співробітник Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України, викл. каф. фінансів і банківської справи ДВНЗ "Ужгородський національний університет"
- Мельниченко О. В.** — к.е.н., докторант Житомирського державного технологічного університету
- Мізюк Б. М.** — д.е.н., проф., зав. каф. ІСуМ Львівської комерційної академії
- Мосціховський Ю. І.** — економіст ТзОВ "Княгиня", м. Львів
- Педченко Н. С.** — д.е.н., проф. каф. фінансів ВНЗ Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"
- Рудковський О. В.** — к.е.н., доц. каф. економіки НТУ
- Самородов Б. В.** — д.е.н., доц., зав. каф. банківської справи Харківського інституту банківської справи УБС НБУ
- Самура Ю. О.** — к.е.н., доц. каф. банківської справи Львівської комерційної академії
- Сарахман О. М.** — к.е.н., доц. каф. обліку аудиту ЛІБС
- Сирветник-Царій В. В.** — викл. циклової комісії "Організація просування товарів та митного контролю" Львівського кооперативного коледжу економіки і права
- Угнівенко Р. Р.** — асп. каф. банківської справи Львівської комерційної академії
- Удод Г. С.** — студ. 4-го курсу спеціальності «Економіка підприємства», ДВНЗ "Ужгородський національний університет"
- Чікіта І. Б.** — к.е.н., доц. каф. банківської справи Львівської комерційної академії

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК  
ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

Випуск 45

Літературний редактор – Ощипок Т. Ю.  
Коректор – Кашуба М. І.

Комп'ютерний макет видавництва  
Львівської комерційної академії

Підписано до друку 22.12.2014 р.  
Формат 60x84/8. Папір офсетний.  
Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.  
20,5 др. арк. 19,16 ум. др. арк. 15,07 облік. видавн. арк.  
Тираж 300 прим. Зам. 157.

---

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.